

УНИВЕРЗИТЕТ У ПРИШТИНИ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
Косовска Митровица

Докторска дисертација

Тема: СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО ФАКТОР ЈАЧАЊА
КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ И ПРЕДУЗЕЋА

Ментор:
Проф. др Срећко Милачић

Кандидат:
мр Соња Вујовић

Октобар, 2012. године

САДРЖАЈ

УВОД	I
1. ИЗАЗОВИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ СВЕТСКЕ ПРИВРЕДЕ КАО РАЗЛОГ ЗА ИЗЛАЗАК ПРЕДУЗЕЋА НА МЕЂУНАРОДНО ТРЖИШТЕ	1
1.1. ПОКУШАЈ ДЕФИНИСАЊА ФЕНОМЕНА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ.....	3
1.2. ШТА ЈЕ ГЛОБАЛНО ДОБА ДОНЕЛО ЧОВЕЧАНСТВУ	5
1.3. ПОВРАТАК ДРЖАВНОГ ИНТЕРВЕНЦИОНИЗМА НА СЦЕНУ	11
1.4. РЕГИОНАЛИЗАЦИЈА НАСУПРОТ ГЛОБАЛИЗАЦИЈИ	15
1.4.1. Регионално повезивање европских земаља	19
1.4.1.1. Настанак и еволуција Европске уније.....	20
1.4.1.2. Европска зона слободне трговине (<i>European Free Trade Association-EFTA</i>)	32
1.4.1.3. Централноевропска зона слободне трговине (<i>Central European Free Trade Agreement-CEFTA</i>).....	33
1.4.1.4. Заједница независних држава (<i>Commonwealth of Independent States-CIS</i>).....	38
1.4.1.5. Зона слободне трговине балтичких земаља (<i>Baltic Free Trade Agreement- BAFTA</i>).....	40
1.4.2. Северноамерички споразум о слободној трговини (<i>North American Free Trade Agreement - NAFTA</i>).....	41
1.4.3. Регионална интеграција латино-америчких земаља	45
1.4.4. Регионално повезивање земаља југоисточне Азије	48
1.5. УЛОГА И ТРЖИШНА СНАГА МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА	53
1.6. ПРИМАРНИ РАЗЛОЗИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈУ ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА ...	59
2. ТРГОВИНСКЕ И КООПЕРАТИВНЕ ФОРМЕ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВАЊА И ТРЖИШНОГ ПОЗИЦИОНИРАЊА	62
2.1. ИЗБОР ОДГОВАРАЈУЋЕ ФОРМЕ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВАЊА	62
2.2. ОСНОВНИ ПРАВЦИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈЕ ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА	64
2.3. ТРГОВИНСКЕ ФОРМЕ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВАЊА И ТРЖИШНОГ ПОЗИЦИОНИРАЊА	71
2.3.1. Директан и индиректан извоз.....	72
2.3.2. Партнерски извозни аранжмани	73
2.3.3. Везани послови у међународној пракси	77
2.4. КООПЕРАТИВНЕ ФОРМЕ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВАЊА И ТРЖИШНОГ ПОЗИЦИОНИРАЊА	85
2.4.1. Уговорни пренос права коришћења.....	86
2.4.2. Непосредна производно – пословна сарадња	89
2.4.3. Сарадња ино партнера на пројектном принципу	92

3. ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ИНОСТРАНСТВУ КАО БИТАН ФАКТОР РАЗВОЈА ПРИВРЕДЕ И ПРЕДУЗЕЋА	96
3.1. ПОЈМОВНО ОДРЕЂИВАЊЕ И ЗНАЧАЈ ИНВЕСТИЦИЈА	96
3.2. ПОЈАВНИ ОБЛИЦИ ИНВЕСТИЦИОНИХ УЛАГАЊА	98
3.2.1. Варијетети страних директних улагања	101
3.2.2. Облици СДИ међуграничне интеграције и аквизиције, гринфилд... ..	102
3.2.2.1. Мерџери и аквизиције	103
а) Карактеристике прекограничних активности спајања и преузимања	104
б) Стратегије одбране од преузимања	107
3.2.2.2. Greenfield инвестиције	110
3.2.2.3. Концесије и инвестирање по В.О.Т. систему	111
3.3. МОТИВИ ЗА ПРИХВАТАЊЕ СТРАТЕГИЈЕ ДИРЕКТНИХ УЛАГАЊА У ИНОСТРАНСТВУ	113
3.3.1. Мотиви власника капитала за инвестирање у иностранству	114
3.3.2. Мотиви земље домаћина за привлачење СДИ	117
3.4. ЕФЕКТИ ПРИЛИВА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА ПРИВРЕДУ ЗЕМЉЕ ДОМАЋИНА	117
3.5. СТРАТЕГИЈСКЕ ДИЛЕМЕ ПРИ ДИРЕКТНОМ УЛАГАЊУ У ИНОСТРАНСТВУ	122
3.6. САВРЕМЕНЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА КРОЗ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈУ ПОЛИТИКЕ СТРАНИХ УЛАГАЊА	123
3.6.1. Промене националних инвестиционих политика	126
3.6.2. Билатерални инвестициони уговори (<i>Bilateral Investment Treaties - BIT</i>)	131
3.7. РЕГИОНАЛНИ ИНВЕСТИЦИОНИ ТРЕНДОВИ	134
3.7.1. Инвестициони токови развијених земаља у првој деценији 21. века	134
3.7.2. Инвестициони токови земаља у развоју на почетку 21. века	144
3.7.3. Динамика и дистрибуција инвестиционих токова земаља у транзицији	162
4. ИМПЕРАТИВ СКЕНИРАЊА ОКРУЖЕЊА ПРИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈИ ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА У ВИДУ СДИ	168
4.1. СУШТИНА И ЗНАЧАЈ ФАКТОРА ПОЛИТИКЕ И ПОЛИТИЧКЕ СТАБИЛНОСТИ У МЕЂУНАРОДНОМ ПОСЛОВАЊУ	169
4.1.1. Варијанте политичких ризика	172
4.1.2. Однос предузећа према политичком ризику	177
4.1.3. Мултилатерална агенција за гарантовање инвестиција (<i>Multilateral Investments Guarantee Agency - MIGA</i>)	181
4.2. РЕЛЕВАНТНОСТ ПРАВНЕ РЕГУЛАТИВЕ ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ НА ТРЖИШТИМА ВАН НАЦИОНАЛНИХ ОКВИРА	183
4.2.1. Правни проблеми у међународном бизнису	186

а) Проблем јурисдикције.....	186
б) Проблем екстериторијалности.....	187
в) Проблем мита и корупције.....	187
г) Проблем заштите интелектуалне својине.....	192
4.2.2. Правна сигурност страних улагања.....	193
4.2.3. Законски оквири за уважавање еколошких вредности.....	194
4.3. РЕЛЕВАНТНОСТ СОЦИО-КУЛТУРНЕ ДИМЕНЗИЈЕ МЕЂУНАРОДНОГ ОКРУЖЕЊА ..	196
4.3.1. Појмовно одређивање и карактеристике културе.....	197
4.3.2. Утицај културе на пословно понашање.....	200
4.3.3. Утицај религије као елемента културе на пословање.....	208
4.4. КВАЛИТЕТНА ИНФОРМАЦИЈА – ПРЕТПОСТАВКА ЗА РАЗУМЕВАЊЕ ПОСЛОВНОГ И ИНВЕСТИЦИОНОГ АМБИЈЕНТА.....	215
5. КРЕИРАЊЕ АТРАКТИВНОГ АМБИЈЕНТА ЗА СТРАНА УЛАГАЊА У ПРИВРЕДУ СРБИЈЕ.....	217
5.1. ДОСАДАШЊА ИСКУСТВА У ПРИВЛАЧЕЊУ СТРАНИХ ИНВЕСТИЦИЈА.....	220
5.1.1. Стране директне инвестиције у Србији од 2000. године до избијања светске економске кризе.....	223
5.1.2. Утицај светске економске кризе на стање улазних инвестиционих токова Србије.....	229
5.2. НЕОПХОДНОСТ УНАПРЕЂЕЊА ПОСЛОВНОГ АМБИЈЕНТА.....	234
5.3. ПРОМЕНА ИНВЕСТИЦИОНЕ КЛИМЕ КАО ПОЛАЗНА ОСНОВА УБРЗАНОГ РАСТА РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ.....	243
5.4. УЛОГА ДРЖАВЕ НА ПРОМОЦИЈИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА.....	250
5.5. МОГУЋИ ПРАВЦИ ПРОМОВИСАЊА СРБИЈЕ КАО АТРАКТИВНЕ ИНВЕСТИЦИОНЕ ДЕСТИНАЦИЈЕ.....	253
5.6. ИНСТИТУЦИОНАЛНИ ОКВИРИ ЗА СТРАНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ПРИВРЕДУ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ.....	257
5.6.1. Екстерни институционални оквири за страна улагања.....	257
5.6.2. Интерни институционални оквири за страна улагања.....	260
6. КОНКУРЕНТНОСТ ПРИВРЕДЕ И ПРЕДУЗЕЊА У ИЗМЕЊЕНОМ ГЛОБАЛНОМ ОКРУЖЕЊУ.....	266
6.1. ИНДЕКС ГЛОБАЛНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ.....	267
6.2. РАНГИРАЊЕ СРБИЈЕ ПРЕМА ИНДЕКСУ ГЛОБАЛНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ 2011. - 2012.....	273
6.3. АКТИВНОСТИ ПРЕДУЗЕЊА НА КРЕИРАЊУ АТРАКТИВНЕ ПОНУДЕ.....	275
6.4. КРЕИРАЊЕ СУПЕРИОРНЕ ВРЕДНОСТИ И САТИСФАКЦИЈЕ КУПАЦА.....	278
6.5. ЕКОЛОШКИ МОМЕНАТ КАО ШАНСА ЗА ОСВАЈАЊЕ ПРЕСТИЖНЕ ПОЗИЦИЈЕ.....	283

6.6. ЗНАЧАЈ КВАЛИТЕТА ПОТЕНЦИЈАЛНИХ СТРАНИХ УЛАГАЊА	285
ЗАКЉУЧАК	287
ЛИТЕРАТУРА	299

<i>I. Аутор:</i>
Име и презиме: <i>Соња Вујовић</i>
Датум и место рођења: <i>13. јануар 1968. године, Приштина</i>
Садашње запослење: <i>Економски факултет, Универзитета у Приштини, Косовска Митровица</i>
<i>II. Докторска дисертација</i>
Наслов: <i>„Стране директне инвестиције као фактор јачања конкурентности привреде и предузећа”</i>
Број страница: <i>307</i>
Број слика: <i>10</i> ; број табела: <i>40</i> ; број графичких приказа: <i>11</i> ; Укупан број: <i>61</i> ;
Број библиографских података: <i>148</i>
Установа и место где је рад израђен: <i>Економски факултет, Универзитета у Приштини, Косовска Митровица</i>
Научна област (УДК): <i>Маркетинг</i>
Ментор: <i>проф. др Срећко Милачић</i>
<i>III. Оцена и одбрана</i>
Датум пријаве теме: <i>14. октобар 2008. године</i>
Број одлуке и датум прихватања докторске дисертације: <i>одлука број 962/08, од 25. децембра 2008. године</i>
Комисија за оцену подобности теме и кандидата: <ul style="list-style-type: none"> - <i>проф. др Срећко Милачић, председник,</i> - <i>проф. др Радмило Тодосијевић, емеритус, члан,</i> - <i>проф. др Јагош Зеленовић, члан</i>
Комисија за оцену докторске дисертације: <ul style="list-style-type: none"> - <i>проф. др Радмило Тодосијевић, емеритус, председник,</i> - <i>проф. др Јагош Зеленовић, члан,</i> - <i>проф. др Срећко Милачић, ментор</i>
Комисија за одбрану докторске дисертације: <ul style="list-style-type: none"> - <i>проф. др Радмило Тодосијевић, емеритус, председник,</i> - <i>проф. др Јагош Зеленовић, члан,</i> - <i>проф. др Срећко Милачић, ментор</i>
Датум одбране дисертације:

УНИВЕРЗИТЕТ У ПРИШТИНИ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
Косовска Митровица


Докторска дисертација

Тема: СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО ФАКТОР ЈАЧАЊА
КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ И ПРЕДУЗЕЋА

Ментор:
Проф. др Срећко Милачић

Кандидат:
мр Соња Вујовић

Октобар, 2012. године



Посвећено:

Мојим родитељима: Зорки и Милораду,
зато што су увек били ту,
за подршку веру и љубав на мом путу
"од гнезда до звезда".

Мојој деци: Немањи,
Наталији и Вероники
за радост живљења и смисао сваког
новог јутра.

УВОД

Фундаментални значај поделе рада у друштву међу првима је сагледао старогрчки филозоф Платон (427.-347. г. пре н.е.) наглашавајући да је најбоље и најправедније уређено друштво оно у коме свако обавља рад за који је најспособнији: где мудри владају, храбри бране земљу, а вредни производе материјална добра.

Са развојем људског друштва, у првобитној заједници настала је *природна подела рада*, као подела послова између чланова племена или рода која се заснивала на полу, физичкој снази и старости, односно подразумевала је поделу послова између жена и мушкараца и поделу међу генерацијама.

Друштвена подела рада настаје тако што су се поједина племена територијализовала и бавила производњом која је, пре свега била предодређена природним условима одређеног станишта. Како су поједина племена имала боље услове за бављење пољопривредом, а друга за производњу сточарских производа долази до специјализације појединих племена за одређену врсту производње. Тако се једни баве само ловом, други риболовом, трећи земљорадњом. Ово доводи до тзв. прве велике друштвене поделе рада која је подразумевала одвајање сточарства од земљорадње. Специјализација племена за одређену врсту производње водила је усавршавању постојећих оруђа за рад, а све ради олакшавања и увећања производње, тако да се издвајају појединци који се опредељују само за израду оруђа и оружја. Као што видимо, даљи развој производних снага условио је издвајање занатства као посебне делатности што се сматра другом великом друштвеном поделом рада. У оваквој ситуацији створени су услови за појаву првих вишкова у производњи што има за последицу рађање потребе за разменом. Долази до међусобног размењивања вишкова стечене робе у натуралном облику између појединих племена из најближег окружења. Тиме се увиђа неопходност развоја саобраћаја и трговине. И заправо издвајање трговине као посебне делатности представља трећу велику друштвену поделу рада.

Увиђа се да је подела рада увек нужно водила размени добара и услуга. Чак и пре формирања државе, у првобитној људској заједници племена специјализована за производњу одређених производа, стварањем првих вишкова размењују производе свога рада за добра која им недостају, пре свега са суседним племенима. С тим у вези, намеће се као оправдана тврдња појединих теоретичара да се почетком међународне размене може сматрати проста размена вишка добара настала још у првој подели рада између појединих племена првобитне заједнице.

Историјски посматрано, може се рећи да је размена стара колико и људска цивилизација. Развијала се веома динамично, најпре појавом трговине у њеном примитивном облику по систему трампе када, како се може видети из малобројних писаних записа тога времена, грчки градови/државице углавном тргују међусобно, али и са Египтом размењујући маслине за пшеницу. Роба се кретала караванима, трговачким путевима првенствено између географски мање удаљених земаља, да би се размена проширила и до земаља далеког истока: Индије и Кине. У раном средњем веку примат и улогу водећих трговачких центара преузимају, такође градови/државе: Ђенова, Венеција и Фиренца. Предмет размене били су, пре свега: зачини, свила, производи од свиле, порцулан, крзна. Једноставно речено, роба велике вредности која је трговцима доносила огромно богатство.

Значајније помаке у обиму међународне размене уочавамо крајем XV века са епохалним открићем поморских путева за Азију и Америку. Али, потпуни процват у међународној размени настаје тек у XIX веку када проналаском парне машине (прва индустријска револуција) долази до развоја железничког и поморског саобраћаја. Енглеска, која постаје доминантна привредна сила услед наглог развоја текстилне индустрије повећава тражњу за сировинама. Памук увози из Америке и Индије и уводи забрану извоза вуне из земље, што се може сматрати првим уплићањем државе у међународну размену добара.

Порасту обима међународне робне размене, како по ширини асортимана понуде, тако и по количинама значајно су допринели увођење мотора са унутрашњим сагоревањем и проналазак наизменичне струје (друга индустријска револуција), али и појава микропроцесора (трећа индустријска револуција). Предмет светске размене све више постаје специјализовано знање кроз трансфер технологије, капитала, маркетинг и менаџер искустава, а све мање класична продаја роба и услуга.

Размена се, очигледно је, прво јавила између суседних племенских заједница, то јест, на границама додира са другим заједницама, тако што су се размењивали случајни вишкови производа различите употребне вредности. Проширењем размене између земаља, специјализација (подела рада) између појединаца трансформише се у специјализацију (поделу рада) међу земљама, као националним економијама. Неопходност размене између појединих земаља, а самим тим и међународне поделе рада детерминисана је одређеним факторима који се манифестују било као природне и географске (природно богатство: плодна земља, руде, шуме, нафта), било као стечене предности (развој производних снага применом науке и техничко-технолошких достигнућа). На тај начин међународна подела рада води ка специјализацији одређене земље за производњу конкретног производа или услуге, а на бази постојећих компаративних предности и компаративних разлика које несумњиво треба искористити за стицање супериорне конкурентске позиције. Неједнака снабдевеност појединим ресурсима и различити трошкови производње усмеравају националне економије широм света на међусобну сарадњу како би се у потпуности искористиле сопствене предности, али и предности других земаља.

Нити једна земља није више довољна сама себи. Нараста свест о привредној и тржишној лимитираности и недовољности сваке земље, о потреби ширења преуских оквира националног тржишта изван сопствених граница и прихватању *концепта развоја отворених економија*. Аутархична привреда, која означава размену робе унутар граница једне земље постаје историјска категорија.

Током последње деценије другог миленијума са повећањем међународне специјализације и интернационализације пословних активности долази до интересног повезивања и економске интегрисаности појединих земаља. Менаџери широм света све више схватају да је веома тешко, готово немогуће, изоловати домаће економске активности од активности на међународним тржиштима. Ако би требало да одаберемо један појам који би симболизовао дух данашњег времена то би свакако, био појам “глобализација” сагледан кроз промовисање идеологије и настајање “новог светског поретка” и “света без граница”.

Због тога је **прво поглавље** овог рада посвећено феномену глобализације који настаје као логична последица врло динамичног развоја међународне размене у послератном периоду, а данас се провлачи кроз све сфере свакодневног живота обичних људи.

Две су, до сада познате глобализације светске привреде:

- ☞ прва, заснована на индустријској револуцији и либерализацији светске трговине у периоду 1850.-1914. године, коју је иницирала и предводила Велика Британија као економска, трговинска и колонијална сила тога доба, што је резултирало експанзијом међународне трговине до неслућених размера и
- ☞ друга, с краја XX и почетка XXI века, која је у току, под непосредним вођством Сједињених Америчких Држава, настала после рушења берлинског зида, у јесен 1989. године.

У ери глобализације привредним субјектима се сугерише да свет третирају као једно велико јединствено тржиште и осмисле посао који ће имати међународну, а не само локалну перспективу.

Сем тога, у овом поглављу значајна пажња посвећена је променама на међународној сцени (Берлински зид је срушен, а мноштво америчких и европских компанија је закључило уговоре о joint venture у бившим социјалистичким земљама) и процесу интегрисања ужег круга блиских земаља у јединствене економске целине. Разматрана је еволуција регионалног повезивања у склопу европског континента, пре свега, кроз настанак и деловање Европске уније, али и интеграција бивших социјалистичких земаља, односно, земаља у транзицији: Заједници независних држава (ЗНД) и Централноевропској зони слободне трговине (СЕФТА). Сагледана је улога и значај Северноамеричке зоне слободне трговине (НАФТА), регионалне интеграције Латиноамеричког континента LAFTA и MERCOSUR, али и Азијско-Пацифичког економског форума – АПЕС, као и позиција и односи Србије са глобално релевантним регионалним интеграцијама.

Кључни носиоци светске економске и финансијске интеграције данас су, свакако, мултинационалне компаније (МНК). Највеће од њих имају буџете који превазилазе државне буџете огромне већине земаља. Неретко, у спреси са јачим државама, заклоњене иза такозване међународне заједнице, под разноразним изговорима све чешће прибегавају економским санкцијама, војним претњама и ударима на слабије од себе. Управо зато, у раду је констатовано да огромна економска снага и моћ МНК утичу на међународну поделу рада, мењају је и прилагођавају сопственим потребама.

Уколико је већ интернационализација привредних субјеката постављена као јасан пословно-развојни циљ стратегијског карактера следећи корак се односи на још једно релевантно подручје стратегијског одлучивања а у вези са избором адекватног начина уласка и пословања на одабраном циљном тржишту. Зато су у **другом поглављу** обрађене форме међународног пословања које предузећу стоје на располагању, а за које се оно, зависно од сопствених потенцијала и способности може одредити. Анализирани су различити појавни облици пословања између предузећа различитих земаља, почев од најједноставнијег и најраспрострањенијег извоза па до сложенијих и виших облика пословне сарадње. У склопу трговинских форми указано је на основне карактеристике, али и на предности и недостатке: компензационих, бартер, лон и лизинг послова, piggy-back аранжмана, контракуповине, док су у оквиру групе кооперативних форми пословања предмет анализе били: лиценце и франшизе, инжењеринг, консалтинг, product sharing. Очигледно је да успостављање разноврсних односа кооперације одговарајућих пословних партнера из различитих земаља, међународним трансфером технологије, знања и искуства, уместо конкуренције и директне конфронтације међу њима доводи до одређених модалитета сарадње. Неспорно је да се међународна размена све више обавља ширењем кооперације, као и распоређивањем производних погона МНК у земљама широм света, а не само класичном продајом роба и услуга.

За привредни развој и просперитет многих земаља пресудну улогу је одиграо инострани капитал. Међународно кретање капитала постало је саставни део и незаобилазна ставка савременог пословног света. Када су у питању земље извознице, извоз капитала значи повећано ангажовање и коришћење капацитета, дисперзију тржишта и развој савремене технологије, а с тим у вези остварење већег профита, посебно у средњем и дугом року. За земље увознице, под претпоставком да се капитал правилно пласира и рационално упошљава, увоз капитала омогућава додатну акумулацију, већи извоз, динамичнији техничко-технолошки прогрес, већу запосленост и наравно, веће богатство. Сведоци смо да у времену у коме живимо велики број предузећа шансу за укључивање у интернационалне токове пословања види управо у страним директним инвестицијама. Отуда **треће поглавље** у жижу интересовања поставља стране директне инвестиције као скуп начин пенетрације на ино тржиште, који претпоставља високе стартне трошкове и дуг период повраћаја уложених средстава, али омогућава директну контролу

управљања предузећем. У раду је поред, појмовних одређивања и појавних облика инвестиционих улагања, наглашена макроекономска димензија СДИ, то јест њихов утицај на јачање конкурентности националне привреде, као целине, али и макроекономски аспект директних страних улагања сагледан кроз напоре предузећа да буде што конкурентније за потенцијалног страног инвеститора.

Истина је да директна страна улагања инвеститору могу донети највећи профит, али је и ризик у овом случају највећи. Приликом процењивања атрактивности неке земље за улагање капитала инострани инвеститор, осим сагледавања могућности за остварење потенцијалних приноса, са великом пажњом анализира опасности и ограничења са којима се током инвестиционог подухвата може суочити. Отуда и потреба свестраног скенирања окружења и пословног амбијента које се поставља као циљно за инвестирање. **Четврто поглавље** ове дисертације указује на чињеницу да страни улагачи високо вреднују квалитет законодавне регулативе, односно, правну сигурност својих улога, политичку стабилност и културне вредности једне земље. Иако профитно мотивисани, воде рачуна о угледу и сигурности земље, евентуалног домаћина директног улагања као и о перцепцији потрошача о земљи у коју би пласирали свој капитал. Имајући то у виду не сме се занемарити значај информације јер је опште познато и прихваћено да из добре информисаности произилази ваљана одлука. Ово нарочито ако се зна да савремене услове привређивања карактеришу све израженије промене, како са аспекта динамике, тако и са аспекта интензитета, дисконтинуитета, турбулентности, ризика и неизвесности.

У **петом поглављу** указано је на неопходност перманентног креирања атрактивног амбијента за власнике капитала-иностране улагаче у привреду наше земље. Атрактивност привреде Републике Србије за страна улагања дуги низ година умањивали су, пре свега, нерегулисани односи са међународним финансијским институцијама, блокада трговинског споразума са Европском унијом, одсуство политичке стабилности, то што нисмо чланица Светске трговинске организације и регионалних економских интеграција (у региону југоисточне Европе још једино Србија и Босна и Херцеговина нису чланице СТО), честе промене системских прописа, што све скупа несумњиво тера стране улагаче на повећани опрез. Треба уверити свет да су политички потреси и сукоби прошлост за Србију. Треба изградити квалитетну законодавну регулативу, то јест прописе који би одговарали решењима која нуде друге земље у транзицији, а посебно оне из непосредног окружења. Подстицајним мерама уобличеним законом треба прихватити царинске и пореске олакшице за стране инвеститоре. Наравно да у целој овој причи примарна улога на промовисању страних директних инвестиција и либерализацији политике страних улагања припада, управо, држави.

Произилази да се важним за привлачење страних инвестиција у Републику Србију могу сматрати:

- ☞ усмереност европским интеграцијама,
- ☞ побољшање економске сарадње са Руском Федерацијом, а приоритети су и:
- ☞ изградња инфраструктуре и
- ☞ поједностављење законске регулативе.

Такође, веома је битно радити на привлачењу greenfield инвестиција (врста инвестиција за коју је специфично да се са послом почиње потпуно од почетка, без претходне инфраструктуре, пословног простора, људског ресурса), јер оне повећавају запосленост и побољшавају ниво технолошког развоја земље. Занимљиво је, да када је у питању наша земља, 90% улагања долази од приватизације, а да су само 10% инвестиције у нове пројекте, то јест greenfield. Актуелна Влада

и ресорна министарства предузимају одређене напоре за подстицање greenfield инвестирања у аутомобилску индустрију, телекомуникације, електронику.

Међутим, није довољно обликовати институционалне оквире привлачног пословног амбијента само на макро нивоу. Уколико предузеће жели да постане што конкурентније како би привукло иностране улагаче веома је битно да предузме одређену иницијативу и да активно поради на томе. У сваком случају неопходно је радити на оживљавању производње и креирању атрактивне понуде у којој страни инвеститори проналазе интерес за улагање. Уместо на динамику и обим прилива страног капитала акценат треба ставити на квалитет страних инвестиција. СДИ не смеју бити пут и начин за решавање појединачних и краткорочних интереса, већ морају бити у функцији остваривања дугорочног интереса предузећа, али и целокупне привреде. Не треба прихватати сарадњу по систему „дај шта даш”, већ се оријентисати ка организовању активности везаних за процес проналажења „правог” ино партнера. Како у савременом пословном свету ниједан развојни пројекат који занемарује вредности унапређења и заштите квалитета животне средине не може добити зелено светло за реализацију, инвеститори морају имати изражену свест о неминовности увођења еколошког момента при креирању развојних пројеката. С обзиром на евидентан значај изложене проблематике овим питањима је посвећено **шесто поглавље** овог рада.

Суштина је у поправљању имиџа Србије у свету у смислу да не асоцира само на чувене и надалеко познате српске производе: кајмак и малине, већ да постане интересантна за инвеститоре, да пословни људи у свету буду спремни да уложе новац или уђу у партнерство са домаћим фирмама. У ситуацији када глобализација пословања детерминише реалност савременог пословног амбијента не поставља се питање: да ли се укључити на међународну пословну сцену? Све је чешће актуелна дилема: који је најбољи могући начин да се то уради? Како “домаћа” предузећа углавном не располажу довољним сопственим финансијским средствима то са своје стране изискује додатно улагање капитала у циљу усавршавања постојеће технике и технологије, потпуније искоришћености капацитета, веће кадровске оспособљености и јачања конкурентности, како унутар, тако и изван националних граница земље.

Дисертација под називом „Стране директне инвестиције као фактор јачања конкурентности привреде и предузећа” акценат ставља на директно инвестирање у иностранству, као могућем облику интернационализације пословања и начину остваривања диферентних конкурентских предности, не само појединих предузећа, већ и привреде, као целине.

Циљ истраживања је да се кроз сагледавање и анализу актуелног стања укаже на пратеће проблеме, али и могуће правце акције и тенденције у креирању атрактивне инвестиционе климе за страна улагања у привреду Републике Србије.

* *
*

Основне хипотезе од којих се у истраживању пошло:

☞ да свеукупни процеси глобализације светске привреде и концепт развоја отворених економија неминовно воде ка потреби повезивања наше земље са регионалним интеграцијама и до пословне сарадње са другим земљама на билатералном и мултилатералном нивоу;

☞ да правилан одабир међународне форме пословања и начина укључивања у међународне економске токове води остваривању позитивних пословних ефеката и постизању конкурентске позиције;

☞ да опредељивањем за стратегију страних директних инвестиција предузеће, али и целокупна привреда остварују не само квантитативно, већ и квалитативно унапређење пословних резултата;

- ☞ да, иако интегрисано, светско тржиште није хомогено. Компаније које послују у Европи суочене су са четрнаест различитих језика, 2000 година историјских и културних разлика, као и са огромним бројем локалних правила. Управо зато упознавање комплексног и динамичног амбијента одабраног циљног одредишта може значајно допринети правилној усмерености директних инвестиционих улагања и смањењу ризика и неизвесности;
- ☞ да је страни капитал, посматран у форми директних производних улагања у иностранству „заслужан” за привредни развој и просперитет великог броја земаља. Отуда и економски развој Републике Србије и њена перспектива захтевају активно ангажовање државе на привлачењу страних инвеститора;
- ☞ да актуелна политичка ситуација и важећа законска регулатива у нашој земљи још увек не обезбеђују потпуну сигурност за иностране улагаче;
- ☞ да привлачење greenfield инвестиција доводи до повећања стопе запослености и нивоа технолошког развоја земље, те се овом виду улагања капитала треба посветити нарочита пажња;
- ☞ да предузеће, креирањем атрактивне понуде постаје конкурентно у процесу привлачења неопходних инвестиција из иностранства;
- ☞ да су тржишне аспирације привредних субјеката примарни покретачи предузећа за упуштање у „авантуру” звану стране директне инвестиције;
- ☞ да само ре-брендирање Србије као производа има за резултат промену слике о нама у пословном свету. Да на помен њеног имена (Република Србија) прва асоцијација буду унутрашња стабилност и владавина права што ће бити почетни, али и довољан корак да успешни инвеститори широм света размисле о нама као озбиљном региону за улагање свог капитала.

* *
*

Методe које у коришћене током израде ове дисертације детерминисане су, пре свега природом предмета истраживања и недвосмислено су у функцији постизања очекиваних резултата. То су углавном општи научни методи који имају веома широку примену у научно-истраживачком раду из области економских наука:

- ☞ метод дескрипције;
- ☞ анализа и синтеза;
- ☞ класификација;
- ☞ компаративни метод;
- ☞ генерализација и специјализација.

Метод дескрипције, као неопходан али не и довољан метод истраживања у домену економских наука, је поступак описивања одређених чињеница, односно неких специфичности конкретног предмета истраживања по којима се он може препознати и идентификовати. Ова метода представља први корак ка научном објашњавању појединих делова и целине објективне стварности. Само објективна, детаљна и свестрана дескрипција има за резултат изналажење решења за посматрани проблем.

Анализа представља такав начин људског мишљења и закључивања којим се сложене појаве и феномени, као предмети истраживања разлажу, декомпонују на саставне делове и феномене мање сложености, а затим се даљом анализом расветљавају понаособ и у односу на друге делове посматране целине. *Метода синтезе* примењивана је ради спајања делова и елемената добијених анализом у јединствену целину.

Класификација, као најједноставнији научни метод (лат. classification-разврставање, подела) представља систематско груписање и разврставање једног општег појма према одређеним критеријумима на одговарајуће подврсте. У том смислу нашла је примену при категоризацији међународних форми пословања предузећа.

Компаративни метод као методски поступак поређења, омогућава сагледавање и утврђивање сличности, истоветности, разлика и супротности, а самим тим и оцену институционалних претпоставки наше земље у односу на друге земље у транзицији.

Генерализација је, једноставно речено уопштавање (лат. generalisatio-уопштавање, уопштеност). То је не само облик мишљења већ и метод сазнања којим се на основу посматрања и анализирања више посебних и појединачних својстава конкретног предмета проучавања уочава опште као битно за анализирану појаву.

Специјализација је супротна генерализацији. Ово управо због чињенице што се у процесу специјализације мисаоно полази од сазнавања неког општег појма, предмета или појаве па се иде ка схватању њихових посебних и индивидуалних својстава.

У овом раду примењене су и две основне методе логичког закључивања: индукција и дедукација.

☞ *Метод индукције* као облик мишљења и логичког закључивања који полази од познатог појединачног или посебног случаја или става ка непознатом општем.

☞ *Дедукација* је супротан процес мишљења од индукције и своди де на закључивање о посебном и појединачном на основу општег става који је усвојен у науци, односно на закључивање од општег ка појединачном.

* * *

*

Овако конципирана докторска дисертација представља покушај да се на једном месту идентификују и систематизују утицаји и ефекти феномена инвестиција, како на националну привреду земље домаћина, као целину, тако и на предузеће, као привредни субјекат.

Истовремено се указује на све извеснију потребу да држава посвети посебну пажњу институционалним усавршавањима привредног амбијента и промени инвестиционе климе на пољу привлачења страних инвеститора а ради ефикаснијег укључивања у светске економске токове.

Такође, очекује се да економистима и менаџерима из праксе предочи релевантност конципирања профитабилних развојних пројеката

Намера је да се студиозним истраживањем дефинисане проблематике потврде основне хипотезе од којих се пошло у истраживању.

Стране директне инвестиције као фактор јачања конкурентности привреде и предузећа



1.

Изазови глобализације светске
привреде као разлог за излазак
предузећа на међународно тржиште

1. ИЗАЗОВИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ СВЕТСКЕ ПРИВРЕДЕ КАО РАЗЛОГ ЗА ИЗЛАЗАК ПРЕДУЗЕЋА НА МЕЂУНАРОДНО ТРЖИШТЕ

„Капитализам је тигар пун снаге који може да се искористи за оживљавање привреде, али само уколико његове снаге буду контролисане од стране државних и политичких институција. Глобализација је пустила овог тигра из кавеза и ослободила „дивљи” капитализам, који је, као и ослобођени тигар, почео да показује своје склоности дивље звери“.

(Benjamin R. Barber)

Актуелни процес глобализације, као развојни „мега-тренд” стварања потенцијалног „света без граница”, започет је сломом реалног социјализма и блоковске хладноратовске поделе света, али и трансформацијом либералног капитализма, што скупа резултира приближавањем, раније, дијаметрално супротстављених друштвених модела и стварањем новог, синтетичког друштвеног облика. Уклањање „гвоздене завесе” рушењем Берлинског зида, као и распад СССР-а и промена идеолошке парадигме привредног развоја источноевропских земаља означили су колапс социјалистичког блока и победу капитализма над диригованом централистичком привредом. На тај начин превазиђен је и правни оквир који је деценијама обликован за постојећи биполарни свет.

Готово преко ноћи ишчезао је један свет располућен између две велесиле. На светску позорницу закорачила је друга, велика ера глобализације која је улогу водеће политичке силе и међународног хегемона доделила Сједињеним Америчким Државама. Рах *Britanica* заменила је Рах *Americana*.

Као тренд светских размера глобализација је утиснула свој печат на последњу деценију XX века и на почетку новог миленијума иницирала стварање нових односа међузависности међу нацијама и економијама и интегрисање ужег круга блиских земаља у јединствене економске целине

Укидање баријера у међународној трговини, у виду смањења царинских стопа и либерализација међународних трговинских и финансијских токова подстакли су, у циљу стварања што већег профита, ширење тржишта, креирање глобалног производа за глобално тржиште, отварање националних економија за страни капитал, и с тим у вези, интензивирање и експанзију спољнотрговинске размене. Наметањем нових потреба већем делу светског становништва реализује се и идеја о глобалном тржишту као јединственом тржишту без граница. У савременом свету све више преовладава схватање о релативизацији националних граница, привредној и тржишној лимитираности и недовољности сваке земље, па с тим у вези, и потреби ширења преуских оквира националног тржишта и прихватању *концепта развоја отворених економија*. Циновске мултинационалне корпорације постају веома моћан и важан глобални играч на међународној пословној сцени чија се снага може упоредити са снагом појединих националних држава широм Земљине кугле.

Све више се инсистира на дерегулацији у односима привреде и државе, у смислу смањења интервенција и утицаја државног апарата на механизме тржишта и маргинализације улоге локалних националних носилаца власти (влада).

Националне границе су постале порозније за проток робе, услуга, капитала, технологије, информација, менаџерске стручности и знања што доприноси већој мобилности и повољнијем комбиновању свих фактора производње у наднационалним и међународним размерама.

Перспектива процеса глобализације, такође је детерминисана развојем и усвајањем нових информатичких технологија (као резултата Треће технолошке револуције), драстичним падом трошкова телекомуникација услед смањења цена преноса информација и напредком у области телекомуникационих услуга који је довео до елиминисања временске празнине у комуникацији на даљину и компресије света „од нивоа мало до нивоа сићушно”. Информатичка револуција

омогућила је максимално слободан проток информација и значајно утицала на повећање економске расположивости и доступности овог ресурса, али и на приближавање доскора удаљених култура и нација. Интернет, као оличење привреде без граница коју доноси глобализација, довео је до тога да лично присуство на одређеном географском одредишту више није обавезно и неопходно. У кибернетичком простору (*cyberspace*) створеном мрежом која повезује рачунаре на најудаљенијим дестинацијама света корисници Интернета се истовремено налазе и „свуда и нигде”. Евидентно је да глобализација претпоставља убрзани развој производних снага, средстава комуникације и транспортних средстава, једноставно речено, производа високе технологије који захтевају велика улагања у истраживање, развој и производњу.

Глобализација, дакле није избор, већ засигурно, реалност савременог света. Као вирус који незадрживо тежи да зарази читаво човечанство феномен глобализације задире у готово све сфере људског живљења не ограничавајући свој утицај на економску и политичку димензију. Неспорно је да глобална кретања све директније обликују приватни и емоционални живот обичних смртника детерминишући чак и фундаменталне правце могућих индивидуалних избора и одлука. Постало је уобичајено да се о глобализацији може прочитати свуда, разним поводима и у разноразним контекстима, од новинских чланака у дневној штампи па до научних радова врхунских теоретичара и експерата. Нимало није необично да на вестима из средстава јавног информисања сазнајемо о ангажовању америчког капитала у Вијетнаму (*Nike*) и чињеници да вијетнамски текстилни производи и конфекција постају конкурентни на пробирљивом тржишту Сједињених Држава или Јапана.

Тако, рецимо ТМС (*Toyota Motor Corporation*) основана давне 1937. године, у месту Коромо, у источном предграђу Нагоје, као, тада успешан произвођач машинске опреме за фабрике текстила, седамдесетдве године касније, остваривши давнашњи сан породице Тојода, надгледа производне активности и састављање компоненти својих брендова у 12 фабрика широм Јапана, али и у још 53 компаније, у 27 земаља и региона. Покретањем производних капацитета на Европском континенту (Велика Британија, Француска, Пољска, Република Чешка, Немачка, Белгија), проширивањем већ постојећих погона у кинеској провинцији Сечуан, 2005. године новом фабриком у *Changchun* (провинција Јилин), производњом делова за аутомобиле у региону Санкт Петербурга (Петроград, Лењинград, а од септембра 1991. године поново Санкт Петербург), у намери да настави са унапређивањем своје производне, продајне и извозне активности у Јужној Африци, *Toyota* лансира и дистрибуира своје топ моделе (*Avensis*, *Nilux*, *Prius*, *Corolla*) и сусреће се са моћном конкуренцијом на тржиштима Западне Европе, Русије, Сједињених Држава, Централне и Јужне Америке, али и на Новом Зеланду и земљама Африке и Аустралије. Прихватајући као неминовност прекогранично производно ангажовање и партнерство као формулу за продор на нова тржишта, *Toyota Peugeot Citroen Automobile* (ТРСА) која представља заједничко улагање француског *Peugeot Citroen Automobile* (РСА) и јапанске *Toyota Motor Corporation* (ТМС) у својој фабрици у Колину, шездесетак километара изван Прага, половином децембра 2008. године прославила је производњу свог милионитог аутомобила.

Управо на овом примеру може се потврдити чињеница да националне границе у свету бизниса све више нестају. Близина, локација и став постају детерминишући фактори који осликавају стање ствари у савременом пословном амбијенту.

Велике компаније, заинтересоване за доминантну позицију на тржиштима света, суочене са, као никада до сада израженом конкуренцијом и разноврсним захтевима потрошача са различитих и најудаљенијих дестинација широм Планете, упућени једни на друге увиђају потребу и неминовност успостављања блиских веза и односа сарадње. *Близина*, у функцији „Земљине кугле која се смањује”, првенствено услед неслућених технолошких достигнућа и убрзаног развитка информационе технологије указује на неважност просторних удаљености изражених у хиљадама километара. Физичка дистанца постаје занемарљива категорија јер се време добијања корисних информација, у усменој, писаној, па и видео форми своди на минималну могућу меру и може се исказати најмањим временским јединицама. „Нове технологије као изрази високих савремених

технологија представљају незадрживу силу или снагу савременог света која приближава светске просторе, државе и народе. Смањује дистанце...¹ **Захваљујући модерним технологијама** које наилазе на све ширу примену, у савременом глобализованом свету смањена је раздаљина између произвођача и крајњег одредишта потрошње одређеног производа, тако да се роба произведена у једном, пласира и користи и у другим деловима света. Евидентно је да са скраћивањем времена заостајања имитација за иновацијама долази до смањивања раздаљина и времена потребног за њихово прелажење. Менаџери модерног доба увиђају да потрошачи, ма где се налазили, заслужују исти третман и да их треба третирати као „појједнако удаљене” од матичног предузећа. У том контексту Theodore Levitt наводи-сугерише да ће предузеће морати да прилази свету као једном великом тржишту, игноришући површне регионалне и националне разлике.

Локација као битна одредница и обележје глобализације указује на све присутнији тренд интеграције и дисперзије производних операција и пословних активности преко међународних граница у више различитих земаља. Интернационалне компаније дислоцирају своје производне погоне и инвестирају у проширење капацитета изван националних оквира како би искористиле одређене предности одабране земље у виду расположивих природних ресурса и јефтине радне снаге или се приближиле атрактивном тржишном простору.

Деведесете године прошлог века довеле су на глобалном плану и до утемељивања новог става у односу на праксу пословања у међународним оквирима и отворености локалних економија према свету. Глобализација је значајно утицала на промену става у смислу прихватања и преферирања интернационализације пословања насупрот затварања у уске националне оквире. Схвата се да привредни субјекти који своју тржишну позицију и профитабилност оријентишу само ка локалном тржишту немају велике шансе за опстанак и перспективу у условима које је глобализација наметнула. Менаџери широм света све више схватају да је веома тешко, готово немогуће, изоловати домаће економске активности од активности на међународним тржиштима. Привредним субјектима се сугерише да свет третирају као једно велико јединствено тржиште и осмисле посао који ће имати међународну, а не само локалну перспективу.

1.1. ПОКУШАЈ ДЕФИНИСАЊА ФЕНОМЕНА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

Наилазећи, у бројној литератури како домаћих тако и страних аутора, на различита тумачења самог појма глобализације намеће се закључак да овај феномен, засигурно представља једно од најактуелнијих питања данашњице. Као појам који у великој мери симболизује дух времена у коме живимо пажњу научника и теоретичара све више заокупља током последњих деценија, а нарочито у периоду након окончања Хладног рата. Почетак двадесетпрвог века и новог миленијума обележен жигом глобализације означио је и почетак бројних расправа и настојања да се одреде суштина и изазови надолazeћег таласа и идеје о новом светском поретку. Сасвим је природно да сваки аналитичар, са својим погледима на свет, интересима, страстима и заблудама, упуштањем у анализу, али и критику даје сопствени печат одређеној друштвеној и историјској појави или процесу. Глобалном архитектури „света без граница” још увек није пошло за руком да мисаоно униформише и укалупи све људе и лиши их права на критичко размишљање и деловање. Готово да је немогуће наћи два теоретичара глобализације који о овом појму имају идентично мишљење. Отуда, јединствена, призната и општеприхваћена дефиниција глобализације и не постоји, постоји само мноштво мање или више успешних, општијих или конкретнијих одређења овог актуелног појма.

„Шта је глобализација? Кратак одговор би био да је глобализација интеграција свега са свим другим. Комплетнија дефиниција је да је глобализација интеграција тржишта, финансија и технологије на начин који скупља свет од величине „средње” до величине „мало”. Глобализација

¹ Ацин, Ђ., Ацин Сигулински, С., „Глобализација у свету који се мења”, „Економске теме”, XLI, бр.2, Економски факултет, Ниш, 2003. год.-стр.15

омогућава сваком од нас, без обзира где живимо, да досегне свет даље, брже, дубље и јефтиније него икада пре и допушта свету да до сваког од нас допре даље, брже, дубље и јефтиније него икада раније.” (Thomas L. Friedman)

„Под глобализацијом једноставно подразумевамо процес увећања интерконекција између друштава тако да догађаји из једног дела света све више и више имају утицаја на народе и друштва далеко одатле.” (Steve Smith and John Baylis) Слично становиште заступа и британски социолог Anthony Guiddens када каже да се „глобализација може дефинисати као јачање и интензивирање друштвених веза широм света, и то тако да веома удаљена места бивају повезана у тој мери да догађаји у једном месту могу бити узроком и последицом догађаја у неком другом, које је стотинама километара удаљено и обрнуто.” Према виђењу Emmanuel Richter-а глобализација...је светска мрежа која некада потпуно раздвојена и међусобно изолована друштва повезује у свет потпуне међузависности.

„Глобализација значи да је свет постао глобални супермаркет у коме су идеје и производи постали доступни свуда у исто време.” (Кантер)²

„Глобализацију је најбоље разумети као реконфигурацију друштвене географије обележену растом транспланетарних и супратериторијалних веза међу људима.” (Jan Aart Scholte);

„Глобализација означава све оне процесе помоћу којих људи читавог света бивају инкорпорирани у једно светско друштво, односно глобално друштво.” (Albrow);

Следећи дефиницију познатог немачког теоретичара Урлиха Бека, глобализацијом ћемо назвати процес смањења улоге националних држава уједно повећањем улоге и утицаја интернационалних актера свих врста. Колдоко сматра да глобализација представља формирање либерализованог и интегрисаног светског тржишта добара и капитала и стварање новог институционалног поретка који олакшава експанзију производње, трговине и финансијских токова на светском нивоу, док према нобеловцу (2001.год.) Josephu Stiglitzu глобализација представља „уклањање препрека слободној трговини и блиској интеграцији националних економија.”

И у домаћој литератури постоје бројни приступи и покушаји одређивања актуелног појма глобализације. Тако социолог Видојевић у својој студији „Куда води глобализација” у нормативном смислу овај комплексни феномен модерног доба одређује као „процес свестраног повезивања света и његовог успостављања као равноправне и плуралистичке заједнице слободних појединаца, народа и земаља који тај свет сачињавају, заједнице где ишчезавају тлачење, беда и насиље, а сви се људи у њој осећају као у својој кући”. Насупрот овом идеалном поимању наведени аутор глобализацију посматра и као „процес и систем конфликтног повезивања света, чију садржину, облике, циљеве и учинке првенствено одређују планетаризација капитала, интереси, утицаји и сила најмоћнијих корпорација и земаља, пре свега Сједињених Америчких Држава”.

Како је у сваком случају прва асоцијација на појам глобализације - пословање на исти начин свуда широм света од свих покушаја дефинисања процеса глобализације, како оних теоријских тако и емпиријских, најближи је реалности онај по коме се глобализација дефинише као процес рушења свих баријера у међународним токовима. У сваком случају глобализација као процес који је пред нама и који у великој мери одређује будућност света води растућој привредној међузависности држава и региона. Процес интензивирања слободних трговинских токова и успостављања либералног кретања капитала, људи и информација претпоставља прекогранично пословање привредних субјеката али и повезивање националних привреда у светску привреду преко светског тржишта. Глобализација се манифестује у трансформацији светског тржишта, од скупа индивидуалних националних тржишних простора ка јединственом тржишту на коме привредни субјекти уз минималне баријере и агресивну конкуренцију теже доминантној позицији у наднационалним и светским размерама као једино перспективним, вођени, пре свега идејом максимирања профита. Реч је свакако о процесу који се, рушењем постојећих граница готово

² www.csg.org.yu/globalizacija.htm - „Шта је глобализација?”

идеално уклапа у класичну, либералну визију света као унифицираног система тржишта без икаквих економских баријера које би спутавале кретање фактора производње, посебно рада и капитала.

Увиђа се да основу глобализације чини квантитативно и квалитативно повезивање света у најразличитијим областима друштвеног живота. Отуда, једино мултидисциплинарни приступ тумачењу и научном дефинисању појма који у свом незадрживом походу на Планету одређује путеве развоја савременог и будућег света, води потпуном, реалном и објективном сагледавању њене генезе и суштине, али и најрелевантнијих узрока и последица.

Немогуће је не приметити чињеницу да тумачења глобализације иду у широком распону, од утопистичких и идеализовано теоријских конструкција визије света без граница, са једне, до антиутопистичких констатација да „нови светски поредак” и глобализација као његова идеолошка платформа не презентују концепт савршеног света већ демонстрирају доминацију, хегемонију и силу јачега, на другој страни. Према Печујлићу, ветерану домаће друштвено-научне сцене и пиониру овдашње дебате о глобализацији: „природа глобализације изазива дубоки раскол у погледима и објекат је страсне идеализације или пак демонизације и оспоравања, што је плод и чињеница да глобализација, попут старе богиње Шиве, има више потпуно противуречних ликова – повезујући свет, она га истовремено хијерархизује и дели, настају као провалије све дубље поделе – у једном више.” У сваком случају ово је тема која поларизује јавност на ватрене присталице и жестоке противнике глобализма. Једни у глобализму наслућују могућност брзог просперитета до сада економски неразвијеног света, други глобализам посматрају као пљачку сиромашних од стране мултинационалних компанија моћног Запада. Отуда се с правом може говорити о аргументима и за али и против глобализације. Без обзира ком табору припадају заједничка квалификација је одсуство јасне визије у смислу шта глобализација већ сутра може донети свету и људима широм Планете.

1.2. ШТА ЈЕ ГЛОБАЛНО ДОБА ДОНЕЛО ЧОВЕЧАНСТВУ

Распадом социјалистичког блока и тријумфом неолибералних вредности, на прелазу два миленијума наговештавало се царство слободног тржишта, слободних држава и нација. Глобализација је отворила границе и омогућила слободан и несметан проток капитала и трговину на наднационалном и међуконтиненталном нивоу, укидајући протекционизам и јаку царинску заштиту. Интензивирању и динамизирању прекограничних токова производа и капитала допринели су свакако техничко-технолошки прогрес у виду смањења временских и просторних баријера које су раздвајале национална тржишта, али и либерализација, инсистирањем на слободи у односима трговинске размене, слободи циркулације капитала и слободи инвестирања. Све већи број земаља подржава и стимулише слободну светску трговину паралелним смањивањем трговинских баријера опредељујући се за систем отворене тржишне привреде. Напушта се негативан став према страном капиталу и обезбеђује правна сигурност страним фирмама и страном имовини у већини земаља.

Све присутнија је тенденција ка регионалном економском и тржишном повезивању. Увиђа се нужност производње за потребе светског тржишта па услед повећане мобилности фактора производње долази до интензивнијег сељења производње ка оним земљама које располажу јефтинијим људским и материјалним ресурсима. Све је израженија међународна мобилност и специјализација радне снаге између земаља, с тим што се земље са јефтином радном снагом и ниским надницама специјализују у радно интензивним областима, док су послови у капитално интензивним областима резервисани за раднике развијеног света.

Глобално интегрисана економија отвара могућност трансфера капитала у било коју земљу света која пружа продуктивније инвестиционе прилике, насупротив заробљавања капитала на домицилном тржишту финансирањем непрофитабилних пројеката. Опредељивањем за интернационализацију пословања остварује се бољи приступ најмодернијој технологији а продаја

националних производа није више ограничена само на домаће тржиште. Глобализацијом се прекида традиционална пракса процеса финализирања производа у националним оквирима једне земље. Производи се комплетирају у деловима предузећа који се налазе у неколико различитих земаља света, што значи да више нема јасне националне препознатљивости производа.³

Глобализација је условила и појаву агресивније конкуренције глобалног карактера која, иако угрожава позицију, истовремено локалном предузећу пружа шансу да се укључи у тржишну утакмицу и опроба у светским размерама и доприноси побољшању перформанси националне економије. Глобална конкуренција понудила је производе високог квалитета и поузданости, са прихватљивом ценом као резултатом снижавања трошкова производње. Према сценарију развијених и моћних долази до хомогенизације понашања потрошача. По систему имитације и угледања на друге у савременом свету је нарочито присутна актуелна конвергенција (приближавања) стила живота, па и уједначавање укуса и потреба потрошача. С тим у вези у глобалном асортиману понуде све је више производа који се минорно модификују и прилагођавају укусама и специфичним захтевима циљног потрошача у свакој земљи понаособ.

Преко ноћи све се изменило: границе, политички поредак у земљама источног блока, приступи природним ресурсима сировина и енергената, политички и војни савези, стратешки партнери, пријатељи и непријатељи. Рађање универзалног друштва и света без ратова, сиромаштва и тоталитаризма, чинило се, све више је постајало реалност.

Чињеница је да је процес глобализације са собом донео низ позитивних ефеката који се огледају у побољшању материјалног стандарда и квалитета живота становништва, повећању степена образовања, продужењу животног века. Друга је прича што право на бољи живот и уживање у достигнућима цивилизације припадају само привилегованима.

Заправо, упркос чињеници да је свет кренуо у смеру стварања „велике заједнице” тешко је или готово немогуће да се у скорој будућности премосте огромне разлике које егзистирају између развијених и земаља у развоју, како у економском тако и у информатичком погледу. Прогнозе о епохи мира, благостања, хармоније и напретка нису се обистиниле. Уместо обећаног благостања већинским делом Планете доминирају сиромаштво, глад и беда. Од садашњих преко 7 милијарди укупног броја становника Земљине кугле готово 6 милијарди, што чини близу 85% светске популације живи у неразвијеним, а око 1 милијарде у развијенијим регионима света. Земље у којима живи милијарда најсиромашнијих - углавном саб-сахарска Африка и јужна и централна Азија - имају 12% светског становништва а дају мање од 1% светског друштвеног производа. Статистике, такође потврђују да више од 30% светског становништва, дакле две милијарде људи располаже са мање од 2\$ дневно. На другој страни, процењује се да укупна имовина 10,1 милиона богаташа широм света превазилази вредност од 40,7 билиона долара. Ако се пође од процене да се вредност укупног светског бруто домаћег производа креће на нивоу од око 60 билиона долара евидентно је да се у рукама планетарних милионера налази две трећине ове суме. Овај податак је посебно поражавајући с обзиром да је једноставно закључити да је у питању 0,15 % од укупне светске популације.

Процес неолиберализма довео је и до великих економских и политичких неједнакости између држава и региона широм света и све дубље провалије између светова богатих и сиромашних. Паралелно са економским развојем дела човечанства повећавао се јаз између развијених и неразвијених. Глобализација је противуречан процес који креира различите ефекте за центар и периферију. Садашње тенденције у свету указују да су благодети глобализације неравномерно распоређене и да је захваљујући неолибералној политици све израженија асиметрија и диспропорција глобалног економског развоја. Поларизација света искристалисала је на једној

³ Маљковић, М., „Глобализација у историји”, Економски погледи, 1/2011, Економски факултет, Приштина-К. Митровица, 2011. године, стр. 2; (1-11)

страни економски моћну и малобројну групу људи, компанија и земаља, мањину која из дана у дан постаје све богатија и која је, као привилеговано језгро друштва, првенствено преокупирана увећањем сопственог богатства и задовољења сопственог интереса и себичних циљева и већински део чевечанства који све више и више сиромашни, милионе оних који, гурнути на маргину друштва живе у условима недостојним човека. Сиромаштво и глад „трећег” настају и увећавају се зарад комфора и уживања у изобиљу „првог” света. Профитни циљеви тржишних играча и жудња за присвајањем што већег материјалног и финансијског богатства, анулирали су остварење хуманих циљева и деформисали суштину развоја, која се, по правилу огледа у ширењу и увећавању благостања свих људи широм планете. Евидентно је да је глобализација донела такозвани асиметрични поредак, односно, изнедрила је растућу неједнакост у смислу концентрације моћи и економског богатства у шасти групе људи, земаља, компанија, и на тај начин маргинализацију у још већем обиму за огромну већину планете која све више и више сиромашни.⁴

Ослобођен стега државне контроле капитал слободно кружи планетом и сламајући „тврђаве” протекционизма проналази најповољније услове акумулације: најјефтинију радну снагу, зоне и пределе минималних социјалних давања, корпорацијских пореза и јефтених сировина и неопходних енергената. Пред његовим притиском и државе из најудаљенијих и неприступачних делова света прихватају нова правила игре и прибегавају укидању заштитних царина, увозних тарифа, контроле над страним инвестицијама. Како капитал нити познаје нити признаје друштвене и националне границе све присутнији су трендови „сељења” капитала у неразвијена подручја и земље у развоју, али не, како се декларативно тврди због бриге за добробит тамошњег становништва већ због њиховог израбљивања и сурове експлоатације. Када велике мултинационалне компаније изместе производњу аутомобилских гума у Бангладеш, не чине то ради решавања економских и социјалних проблема ове јужноазијске државе, већ због чињенице да тамошњег радника за десет сати робовског рада плаћају 2,5\$ уместо 80\$ колико је плаћен радник у Чикагу или Бирмингему. Јасно је ко у оваквим околностима на бази чисте експлоатације туђег рада, али и пљачке по основу монопола у производњи било сировине било готовог производа има највећу корист и остварује највећи профит. Истовремено, алокацијом производње у неразвијене крајеве трећег света, капитал бежећи из развијених области без посла оставља милионе људи изазивајући, у условима економско-социјалне несигурности пре свега велике социјалне проблеме и све дубље социјалне разлике. Као да у условима све мање заинтересованости и бриге за широке слојеве становништва, погоршања општих услова рада и смањења социјалних права држава благостања из доба „социјалног” капитализма постепено одумиру.

Не само да се разлике све више осећају између држава и региона, већ су оне све присутније и унутар самих земаља, па и великих светских метропола. Раслојавање све више узима маха. Све мањи број супер богатих појединаца поседује све већи капитал, док се на другој страни све више повећава број оних који живе испод границе егзистенцијалног минимума. Светови богатства и екстремне беде, при томе нису раздвојени кинеским зидом. Беда и луксуз постају прве комшије. Све дубља социјална поларизација не влада само између „првог” и „трећег” света већ се задах „новог сиромаштва” шири и осећа и унутар богатих друштава. „Црне рупе глобализације”, људи и територије маргинализовани и искључени из напретка налазе се у сваком великом граду. Насељене су милионима бескућника, светом проституције, криминала и дроге, неписмених и болесних. Типична социјална топографија градова трећег света: сиромашно становништво на периферији, у импровизованим насељима, у баракама и трошним кућерцима без струје, воде и канализације, без оновне комуналне инфраструктуре, а богати у стакленим солитерима луксузних делова града. Одроз беде на зеленом стаклу.

У различитим земљама ова „дивља сиротињска насеља” имају разне називе. Међу многобројним вероватно су најпознатије бразилске, такозване фавеле. Налазе се у скоро сваком

⁴ Бекер, Е., „Економски аспекти глобализације”, Привредна изградња, бр. 3-4, Савез економиста Војводине, Нови Сад, 2005. год., стр. 146;

већем бразилском граду, а оне у Рио де Жанеиру и Сао Паулу представљају туристичке атракције, мада се из сигурносних разлога појединачне посете не препоручују. Смештене на околним брдима ова насеља опстају упркос неусловима већ више од сто година, баш као и биљка по којој су добила име. И поред беде, сиромаштва, криминала и дроге из њих су потекли највећи мајстори фудбала и самбе. Свака фавела има своју филозофију и неписана правила понашања и ниједна није безбедна за живот.

Пракса „сељења” капитала у условима потпуне или слободне конкуренције омогућила је да се постројења великих корпорација, „прљаве” индустрије као и њихови отпади пребацују у земље трећег света. Чак и производња свих производа високе електронике носи са собом велике опасности и штетности само што са том чињеницом није упозната већина запослених у удаљеним погонима неразвијеног дела света, у сиромашним државама азијског, јужноамеричког или афричког континента. Без знања и заштите од последица хемијских и других оштећења организма слабо плаћени радници, све чешће и деца рукују различитим киселинама, растворима, бавром и другим опасним материјама састављајући компјутере, мобилне телефоне, електронске играчке и друге продукте цивилизације за забаву „напредног” западног света.

Требало је времена да се схвати да се експлоатација и дискриминација са јачањем неолиберализма настављају. Неразвијенима су потребни кредити, инвестиције, модерна технологија, развијенима: енергија, сировине, јефтина радна снага. Са намером да себи потчини расположиве светске ресурсе енергената пословна елита инвестира где је најповољније, без икаквог сентимента и економског патриотизма. Експлоататорска димензија новог светског поретка у основи има исти стари мотив – профит.

Управо зато се на све већем простору процес глобализације доживљава као нови вид колонизације и успостављања доминације великих сила над енергетским ресурсима и земљама у развоју са суровим облицима дисциплиновања, контроле и кажњавања непокорних и беспомоћних „малих” народа и земаља које нису у стању да се укључе у токове светске економске унификације. Многи аутори сматрају да је либерализација у ствари послужила као средство за успостављање глобалне моћи супер сила или Америке као веле силе која идеологију слободе, позивањем на заштиту људских права користи као инструмент за освајање и покоривање света.

Као општи институционални оквир међународних економских релација, глобализација светске привреде изнедрила је транзицију и у значајној мери определила путању развоја и перспективе бивших социјалистичких привреда. Спровођење транзиције требало је да обезбеди успешно укључивање источноевропских земаља у нову међународну поделу рада адекватним коришћењем домаћих компаративних предности у условима општег уклањања и елиминисања трговинских баријера и користима од интензивирања страних директних инвестиција у ситуацији неограничене неспутаване међународне мобилности капитала.

Међутим, као и све остало и транзиција има другу страну медаље (има и своје наличје). Занимљив је и прихватљив коментар Видојевића да глобализација утемељена у једном делу света креће у „поход на нове жртве”. Успостављени центар моћи тражи нове „поданике” излазећи са понудом за квалитетнијим животом у „глобалном селу”. У прилог томе, говори чињеница да процес транзиције није појава настала иницијативом земаља Источног блока, већ управо иницијативом Запада који је под паролом глобализације обезбедио себи ново огромно тржиште за пласман својих производа, обезбедио нове изворе сировина и стручну и јефтину радну снагу. У овом контексту, глобализација представља начин успостављања ефикасног облика контроле од стране светских моћника над новопотчињеним земљама, које се, истина, налазе у процесу транзиције, али чији крајњи исход не обећава промену односа снага на светској позорници у њихову корист. Вођене идејом испуњења и живљења „америчког сна” значајни део некадашњих социјалистичких земаља похрлио је у окриље новог света прихватањем западних културних вредности и опонашањем западних образаца живота. У таквој ситуацији сасвим је незахвално предвиђати да ли ће светско тржиште преферирати процесе културне „хомогенизације” и „вестернизације”, на супрот културној „хибридизацији” насталој укрштањем различитих глобалних

и локалних културних садржаја.

Процес глобализације тржишта и логику глобалног пословања свакако су најпре почеле да прихватају и следе мултинационалне и транснационалне корпорације. Последње деценије XX века обележио је пораст броја гигантских компанија, њихово деловање на простору више светских региона чије природне предиспозиције постају примарно подручје интересовања и привлачења инвестиција. Циновске компаније не познају границе националних држава нити маре за национални економски интерес земаља на чијој територији отварањем афилијација организују производне процесе. Улагањем огромног капитала и премештањем гигантских постројења на тло источне Азије где је рад пет до двадесет пута јефтинији измештају експлоатацију унутар једне заједнице на експлоатацију других народа и земаља и присвајајући енормне профите изазивају раст незапослености на развијеном Западу. Највеће од њих остварују приходе који на годишњем нивоу превазилазе приходе највећег броја, не само малих и економски слабих, већ и средње развијених земаља. Акумулираном финансијском снагом, често неупоредиво већом у односу на многе суверене државе, своје интересе и пословне циљеве остварују директним утицајима на актуелне владе које им се нађу на путу и уплитањем у политички живот на локалном, националном и глобалном нивоу. Неретко, у спречи са јачим државама, заклоњене иза паравана такозване међународне заједнице, под различитим изговорима све чешће прибегавају уценама, економским санкцијама, војним претњама и ударима на слабије од себе.

Редукована могућност националних влада у спровођењу аутономне политике и дефинисању сопствених праваца деловања све више има за последицу деградацију суверенитета и улоге државе као историјског феномена и подизања интервенционизма у привреди на виши, наднационални ниво. **Процес глобализације условио је да национална држава изгуби улогу организатора и регулатора економског живота.** Такође, неолиберализам инсистира на међународној хармонизацији стандарда у вођењу националних економских политика, и с тим у вези и на подређености националних држава мултилатералним финансијским и трговинским организацијама, повиновање упутствима, првенствено Бретонвудских институција Светске банке и Међународног монетарног фонда (ММФ), као и Светске трговинске организације (СТО), чији се прописи спроводе и прихватају или с крајњом строгошћу, применом метода „гвоздене песнице” или са одређеним степеном флексибилности, методом „плишане рукавице”.

Имајући у виду реалне привредне токове у свету, у садашњој међународној констелацији снага уочава се декаденција Америке као центра моћи. Односи економских снага мењају се у корист азијских држава померањем тежишта светске привреде ка Далеком Истоку. Иако је Јапан земља којој економска наука није предвиђала блиставу будућност, јер изгледе и шансу за успешан привредни развитак имају само они који поседују природне ресурсе, данас је реч о другој економски најмоћнијој сили света. Да је стратегију развоја базирао на делатностима фокусираним само на својим компаративним предностима морао би се задовољити извозом пиринча, рибе, вештине декорисања икебана. Упркос недостатку природног богатства, задржавајући особености властите културе Јапан је уважавањем искустава у пословању и прихватањем и усавршавањем технологије развијеног дела света, захваљујући првенствено људском фактору стао у ред најбогатијих нација. Формула за успех је једноставна: стратегија привлачења савремене технологије и капитала уз расположиву јефтину и стручну радну снагу резултирали су вишом продуктивношћу и већом конкурентношћу у светским размерама. Јачању Азијског региона допринео је и економски успон новоиндустријализованих земаља источне и југоисточне Азије. Четири тигра: Сингапур, Хонг Конг, Јужна Кореја и Тајван неспорно постају део развијеног света. У узлазној фази налазе се и земље с брзо растућим економијама попут Кине, Индије, Малезије.

Најуспешније земље у развоју никада нису у потпуности прихватиле идеологију глобализације и либерализма, али нису ни пропустиле шансу коју су им пружиле глобализација и анационални капитал. Креатори економске политике земаља у развоју нису губиле из вида чињеницу да су се западне економије доктрини неолиберализма приклониле тек онда, када су себи обезбедиле доминантну и супериорну позицију на тржиштима света. До тада, Запад се без

устручавања у изградњи сопствене привредне структуре користио протекционизмом, иницијално штитећи домаћу индустрију адекватним мерама заштите чинећи је способном да парира другим индустријама на међународном тржишту, па и данас то чини кад год то налажу његови интереси. Богате нације обогатиле су се, технолошки унапредовале и постале способне за тржишну утакмицу светских размера користећи се првенствено проверено успешним методама заштите сопствене индустрије и тржишта, које данас наметањем неолибералног концепта отворених економија и потпуног укидања контроле од стране државе над привредним и новчаним токовима промовишу као погубне по економски просперитет земаља у развоју.

Након деценијске поделе света на богати и моћни Запад и „остатак” у развоју, економски успон Кине и привредни динамизам Источне Азије упозоравају да се овај део света све брже приближава друштву водеће пословне елите. Данас је на економској карти света потпуно јасно издиференцирана економска сила у успону BRICS, чије чланице Бразил, Русија, Индија, Кина и Јужноафричка република заузимају више од четвртине копнене површине Земље и у којима живи више од 40% укупног човечанства.

Обим и интензитет прекограничне трговинске размене и страних директних улагања, као и процеси интегрисања и интензивне економске везе нарочито се, последњих година стимулишу унутар и између ова три економски супериорна региона што јасно указује да се процеси глобализације ограничавају на мали број земаља, такозване Тријаде, не тангирајући остатак света. Да ли се онда уопште може говорити о глобализацији или је у питању регионализација и тријадизација као најприкладнија ознака садашњег стања савременог света?

Прихватање процеса и тековина глобализације резултирало је настанком одређених ризика и опасности који су се, као нуспродукти модернизације проширили на цели свет, и који глобално распоређени угрожавају све подједнако. Све се више говори о феномену глобалних проблема који се не могу успешно решавати у оквиру једне земље, државе или нације већ захтевају решавање на планетарном нивоу. Све је евидентније да савремено човечанство живи у условима глобалне еколошке кризе која има тенденцију прерастања у глобалну социјално-еколошку катастрофу са несагледивим последицама. Експанзија и незадрживи напредак науке и технологије, уз добре стране побољшања услова и квалитета живота целокупног људског рода рефлектовао је и штетне последице по човекову околину. Загађење ваздуха и воде, контаминација и деградираност земљишта, оштећење озонског омотача, прогресивно уништавање биодиверзитета, неконтролисана експлоатација и дефицит природних ресурса и минералног богатства, као и глобално загревање, које емисијом штетних гасова и угљен-диоксида чија повишена концентрација у атмосфери утиче на климатске промене константна су претња читавом човечанству. Постоји реална опасност да у следећих неколико деценија дође до изумирања чак једне трећине светске вегетације, отапања ледника на Гренланду и западном Антартику, пораста нивоа мора и оскудице пијаће воде за милионе људи.

Свет богатих све дугује јефтним ресурсима и изворима енергије неразвијеног дела света које карактерише ограниченост и необновљивост у највећем броју случајева. Трагање за краткорочним успесима монопола у циљу енормног увећања профита води уништавању и исцрпљивању светских ресурса и деструкцији окружења. Изразити апетити оних који теже перманентној експанзији већ постојеће моћи свет уводе у нови циклус оружаних међудржавних сукоба због приступа стратешки важним енергентима, рудном и минералном богатству и сировинском потенцијалу. Отуда се у условима стварања светског друштва увиђа да глобални поремећај и загађење човекове животне средине и употреба оружја за масовно уништење у међудржавним сукобима представљају проблеме глобалног карактера. Поред тога, и међународни тероризам последњих деценија узима маха и представља све озбиљнију претњу целокупном човечанству.

Урлих Бек у доминантне еколошке опасности убраја:

1. претње изазване изобиљем, односно опасности настале услед претераног и неразумног трошења (озонска рупа, ефекат стаклене баште, генетски инжењеринг);

2. претње изазване сиромаштвом (бесомучно уништавање тропских шума, употреба „прљавих” и застарелих технологија) и
3. опасност од оружја за масовно уништавање (нуклеарног, хемијског и биолошког), у сукобима између држава и терористичким акцијама.

Изложеност еколошким претњама је свакако проблем чије игнорисање угрожава и доводи у питање опстанак целокупне светске популације, не делећи је при томе на богате и сиромашне, „привилеговане” и „потчињене”, Управо су ово питања чија алармантност представља иницијалну основу за истински уједињени свет кроз интегрисаност и међузависност локалних екосистема на регионалном, континенталном, међуконтиненталном и планетарном нивоу. Све се више схвата да је за највеће изазове који обликују будућност савременог човечанства потребно решење на глобалном, а не само на националном нивоу појединачних држава.

1.3. ПОВРАТАК ДРЖАВНОГ ИНТЕРВЕНЦИОНИЗМА НА СЦЕНУ

На основу свега реченог намеће се, као реална, дилема која отвара бројне дебате да ли је глобални и унифицирани тржишни систем заиста крајње исходиште развоја капитализма. Познато је да је током своје еволуције капитализам пролазио кроз одређене фазе. Теорија либералног капитализма доминирала је све до Првог светског рата да би је на историјској сцени наследила филозофија државне регулације која је остала валидна све до пред крај седамдесетих година XX века. Након пола века владавине кејнзијанског интервенционизма, победом Маргарет Тачер у Британији и Роналда Регана у Америци оживљавају неолиберализам и глобализација као још једна, нова етапа у развоју капиталистичког начина производње. Неуспешни покушај државне регулације и социјалистичког централистичког планирања замењени су услед неефикасности концептом слободних тржишта. Теоретичари неолиберализма пожурили су да прогласе „крај историје” и дефинитивну победу Запада и либералног капитализма верујући да су све идеолошке супротности заувек нестале са историјске сцене.

Капиталисти су се одувек супротстављали идеји државног интервенционизма, сматрајући га „кугом” која прети да затрује тржиште утемељено на *laissez-faire* (енг. немешање) доктрини која категорички тврди да економски системи најбоље функционишу у условима минимизирања и потпуног елиминисања утицаја и интервенција владе. Међутим, да ли је баш тако?

Са актуелном светском финансијском кризом започетом варљивог лета 2007. године која је, само годину дана касније кулминирала након слома на Волстриту поново је откривена држава чиме је означен и повратак „владиној интервенцији” (*government intervention*). Неолиберални капитализам који се величањем слободног тржишта деценијама залагао за спречавање интервенционизма државе у економској сфери и дерегулацију доживео је компромитацију. Показало се, заправо да постоји директна корелација између економског просперитета и минимизирања улоге и моћи државе у регулисању друштвених и економских токова. Невидљива рука тржишта (*invisible hand of market*) Адама Смита не само да није омогућила промовисани просперитет свих нација већ је подстичући бескрупулозност, похлепно понашање и егоизам пословне елите у пракси потврдила да саморегулаторна улога тржишта и минимална улога државе најчешће не воде ка бољој регулацији и негативно утичу на стабилност у националним економијама..

Криза кредитних и хипотекарних тржишта која је првобитно погодила и узбуркала Сједињене Државе, као центар капиталистичког система а касније се прелила и на читав свет резултирала је државним интервенционизмом. Држава је „васкснувши” била принуђена да реагује и убризгавањем капиталних инекција спаси домаће банке и друге финансијске институције и спречи продубљивање кризе. Капиталистичке државе посегнуле су у државне буџете и тако покушале да зауставе колапс који је захватио све сфере друштвеног, политичког и економског живота. Само октобра 2008. године преко ноћи је пронађено 5.000 милијарди државног новца, од којих су САД издвојиле 2.000 милијарди за спасавање посрнулог банкарског сектора. Својим

потезима након недавних турбуленција на банкарском и берзанском тржишту капиталистичке земље демантовале су прокламовану ефикасност механизма либерализације и својим интервенцијама доказале несавршеност слободног тржишта дајући потврду да су одсуство контроле и регулације главни кривци и узроци настале кризе. Релевантност Марксове критичке анализе огледа се управо у томе да је пракса потврдила његова предвиђања о којима је писао у својим делима током последњих деценија XIX века да нерегулисана тржишна привреда неизбежно води периодичним кризама. „Власници капитала и бизниса ће код радника подстицати и стимулисати потребу да купују њихову скупу робу: станове, куће и технологију, обавезујући их при том да улазе у скупе хипотекарне кредите до нивоа неиздрживости. И на крају ти неплаћени дугови ће изазвати банкрот банака које ће морати да буду национализоване...”, писао је Маркс у свом Капиталу.

И заиста, творци либералног модела су у овим тешким временима издали основне тржишне принципе и окренули се држави тражећи помоћ и заштиту. Америчка влада повлачи до јуче незамисливе потезе. У доба најдубље финансијске кризе у последњих неколико деценија Џорџ Буш уводи класични државни интервенционизам на неолибералном тржишту и то у ери у којој је тржиште сматрано светињом, а његово регулисање-јерес. До јуче се из земље која је себе декларисала „бастилом слободног предузетништва” сугерисало кинеским банкама да не дају позајмице за заштиту послова у државним фабрикама, а Јапану да ликвидира „размажене” слабашне банке, са напоменом да не постоји компанија која је толико велика да не би могла да нестане. Данас се, међутим, акција одобравања огромне финансијске помоћи за две водеће домаће хипотекарне банке „Фани” и „Фредија” („Fannie Mae” и „Freddie Mac”) предузима управо зато што су „сувише велике да би пале”, јер би њихов крах упропастио овдашње масе а домино ефектом довео до урушавања и глобалног финансијског система. За многе аналитичаре ова интервенција америчких Федералних резерви и европских централних банака представља пример незапамћеног мешања државе у финансијске токове на тржишту и оживљавање праксе приватизације профита уз социјализацију губитака и национализацију кризе пребацивањем терета на сиромашне слојеве популације. Догађаји у вези са берзанским сломом указују да је дошло време супституције постојећег неолибералног модела глобализације и тржишног фундаментализма. Као да је реч, макар и о привременом крају неолибералних илузија у светској економији, мада нажалост тек након пустоши која је остала за њом али и о неочекиваном и изнуђеном повратку интервенционистичке улоге државе. О томе сведоче спасилачки пакети државне помоћи и план америчке администрације осмишљен од стране министра финансија Хенрија Полсона за санацију финансијског система с краја 2008. године од фасцинантних 700 милијарди долара, или њему сличан пакет помоћи на нивоу Европске Уније од неколико стотина милијарди еура, као и бројне, мада не тако сензационалне државне мере на нивоу националних држава старог континента, како оних које су чланице уније, тако и оних које то нису.

Потврду ренесансе државе и њене интервенционистичке улоге у регулисању финансијских и привредних токова друштва представља и потез новоинаугурисаног четрдесетчетвртог председника Сједињених Држава Барака Обаме који је само десетак дана по уласку у Белу кућу одобрио примену државног пакета помоћи за стимулацију и економски опоравак привреде у износу од приближно 900 милијарди долара у намери да успори текућа негативна кретања евидентна у америчкој и светској привреди. (787 милијарди долара обезбеђено је за стимулисање економских активности, а 100 милијарди долара као помоћ банкама којима прети банкротство.)

Након слома хипотекарног тржишта САД-а разарајући ефекти финансијске кризе уздрмали су банкарски систем Велике Британије. Банка Енглеске следећи упутства и одлуку владе притекла је у помоћ готовинском инекцијом од неколико десетина милијарди фунти како би помогла оживљавање домаћег банкарског сектора и спречила банкрот Northern Rock и других банака које су запале у значајне финансијске потешкоће. Парламент је, такође, усвојио закон који британској влади даје право да национализује сваку институцију која је добила државну финансијску помоћ и која представља озбиљну претњу стабилности финансијског система земље. Октобра 2008. године

интервенцијом немачке државе обезбеђено је 480 милијарди еура у оквиру Федералног плана за спасавање пољуљане позиције водећих зајмодаваца Commerzbank AG и Hypo Real Estate и враћање поверења у банкарски систем земље. У покушају да помогне привреди владајућа коалиција немачке канцеларке Ангеле Меркел постигла је почетком јануара договор о новом пакету мера за помоћ привреди, вредном 50 милијарди еура. Темељи текуће економске кризе постављени су системом финансијске дерегулације осамдесетих година прошлог века, а садашња кретања указују на крај ере либералног тржишног модела који је последње три деценије доминирао капиталистичким земљама. У пракси је потврђено да финансијска либерализација утиче на стабилност банкарског сектора.

Осим утицаја на обим међународне размене и на висок ниво конкурентности, процес глобализације светске привреде и либерализација међународног тржишта капитала иницирали су даље смањење утицаја националних држава не само на развојну политику сопствене привреде већ и на финансије.

Ризик глобалног финансијског слома добија на тежини нарочито услед изражене узајамне повезаности и међузависности као битне карактеристике савременог светског финансијског система. Проблеми једне банке постају проблеми целокупног банкарског сектора, што значи да неликвидност једне банке колатерално повлачи за собом неликвидност других банака, па њено евентуално банкротство води пропасти банкарског система земље и угрожава стабилност читавог међународног монетарног тржишта (система). С друге стране, кредитна криза и све скупљи новац приморавају осиромашене потрошаче да се одрекну куповине, а дестимулисано капиталистичко предузеће да снизи трошкове пословања, смањи обим производње и отпочне отпуштање једног дела запослених радника. Полазећи од економских индикатора који се могу идентификовати, а који се огледају кроз појаву огромних залиха непродатих финалних производа, стагнацију привредних активности и осетно смањеном обиму индустријске производње, паду профита, паду реалног дохотка, куповне моћи и личне потрошње грађана, незапосленост великог броја радника и психозу страха од губитка радних места код запослених, али и прихваћеног става да се рецесија дефинише као два узастопна тромесечја пада привредне активности, економски аналитичари процењују да је велики број привреда широм света закорачио у дубоку рецесију. Рецесија, зачета у Америци, пропашћу тржишта некретнина, иако се не шири истом брзином и интензитетом кроз светску економију никога неће мимоићи и њене рефлексije на остатак света су сваким даном све видљивије. Њени разорни ефекти манифестују се у еурозони, али и у Британији, Јапану, Канади и осталим развијеним привредама док успорен раст бележе и привреде у успону. У сваком случају реч је о најозбиљнијој кризи чија ескалација прети да превазиђе разорне размере Велике депресије која је уследила након слома њујоршке берзе 1929. године.

Пад бруто друштвеног производа за 3,8% у четвртном кварталу 2008. године по саопштењу Беле куће био је највећи квартални пад од 1982. године и представља доказ да су се проблеми који су се најпре појавили на тржишту некретнина и у финансијском сектору прелили на готово све области привреде. Током прошле године послодавци су укинули 2,6 милиона радних места, а само у децембру 524.000 запослених остало је без посла. Стопа незапослености достигла је 7,2% у децембру 2008. године, што је највећи скок за протеклих 16 година.

И Велика Британија од друге половине јануара 2008., први пут је након 1991. године ушла у рецесију. Према подацима које је објавио Биро за националну статистику британска економија бележи пад од 1,5% за период октобар-децембар, после минуса од 0,6% из претходног квартала, што је уједно и највећи пад од другог тромесечја 1980. Британски статистички завод саопштио је да је у односу на исти период прошле године БДП у пољедњем тромесечју пао за 1,8%, после раста од 0,3% у трећем кварталу у односу на исти квартал 2007. године. Незапосленост је достигла највиши ниво за последњих 11 година. Армију незапослених данас чини 1,86 милиона људи, а стопа незапослености достигла је ниво од 6,1%. Сасвим је извесно да ће пад привредне активности у наредном периоду резултирати губитком радних места за нове стотине хиљада радника.

Ни Немачка привреда која је дуги низ година без премца, не само у петнаесточланој зони

еура већ и на целокупном простору Европске уније није успела да остане имуна на вирус светске финансијске кризе. Немачке компаније су у новембру 2008. године оствариле извоз од 77,1 милијарде еура, што је 11,8% мање него у истом месецу прошле године, саопштио је Савезни завод за статистику. Извоз робе је у новембру опао за 10,6% у односу на претходни месец што је највећи пад од уједињења две немачке државе пре деветнаест година, тачније 1990. године. Новообјављене цифре указују да је забрињавајући пад бруто националног производа од 2,1% у четвртом тромесечју 2008. године био израженији него у претходна два квартала, што је за аналитичаре показатељ уласка Немачке у све дубљу рецесију. Према подацима Завода за статистику раст немачке привреде од 1,3% у 2008. готово је преполовљен у односу на 2007. годину када је износио 2,5%. Главни разлог за негативан развој водеће економије старог континента је у томе да је извоз који већ годинама представља моторну снагу привредног успона Немачке у прошлој години порастао за само 3,9%, док је раст извоза за 2007. годину био на нивоу од 7,5%. У претпоследњем месецу прошле године нарочито је опао извоз у земље Европске уније-чак за 14%. Ахилову пету највеће економије Европске уније представља њена зависност од извоза аутомобила, машина и хемијских производа па у условима глобалне кризе са наглим падом тражње и трговинске размене негативне последице осећа цела привреда. На видику је нека друга Немачка какву нико није навикао да види: уместо животног стандарда драматично расте незапосленост. Из Федералне канцеларије рада у Берлину саопштено је да је само током јануара без посла остало 56.000 радника тако да се укупан број незапослених попео на 3,26 милиона, чиме је стопа незапослених увећана на 7,8%.

Клубу развијених земаља које су глобална финансијска и економска криза гурнуле у рецесију придружила се и Шпанија. Пета по величини привреда у Европској унији бележила је перманентни раст пуних 14 година захваљујући, пре свега динамичном развоју грађевинске индустрије која последњих месеци услед пада цена некретнина доживљава стагнацију и осетан пад. Само током јануара је, према подацима Министарства рада без посла остало 199.000 људи, тако да је укупан број незапослених достигао рекордних 3,3 милиона. Стопа незапослености попела се на 13,9% што је највиши ниво у оквиру Европске уније.

Рецесија свој данак узима и на Далеком истоку и у Источној Европи. Истовремени пад индустријске производње, потрошње и прихода уз незабележени пораст незапослености указују да је привреду Јапана која се свакодневно суочава са бројним затварањем фабрика и погона и смањеним трговинским активностима захватила највећа рецесија у послератном периоду. Јапанска влада је у новембру 2008. године објавила програм мера за подстицање раста домаће привреде вредан више од 200 милијарди долара, али се очекује да почетна сума буде увећана за износ од додатних 100 милијарди долара. Основни разлог пада привредних активности огледа се у опадању унутрашње и спољне тражње услед драстичног пада поруцбина и наглог пада продаје на, првенствено иностраном тржишту. Како је саопштило Министарство финансија Јапан је јануара остварио спољнотрговински дефицит од 952,58 милијарди јена (7,9 милијарди еура) управо због смањења извоза који је забележио рекордни пад од 45,7% на годишњем нивоу. Извоз у САД умањен је за 52,9%, а на тржиштима Европе опао је за 46,7%, док је продаја аутомобила Европљанима смањена за 37,2%. Текуће успоравање извоза светских привредних цинова који је већ деценијама главни покретач привредног успона Земље излазећег Сунца као директну последицу рефлектује све већи број људи који свакодневно остају без посла. Стопа незапослености је на нивоу од 4,4% са тенденцијом повећања с обзиром да су велики аутомобилски гиганти и светски познати и признати извозници електронике принуђени да смањују обим индустријске производње или чак да затворе велики број погона и афилијација не само у земљи већ и на територијама других држава у којима су пословале.

Симптоми кризе идентификују се и у привреди Русије. Према подацима Федералног завода за статистику у Москви стопа незапослености достигла је у јануару 2009. године 8,1% тако што је број незапослених повећан за 300.000, на укупно 6,1 милион људи. Индустријска производња забележила је пад од 16% услед наглог пада потражње за робом и недостатка кредитних средстава

који за последицу имају растућу незапосленост као највећи проблем руске привреде која пролази кроз најтежу економску кризу у последњих десетак година.

Актуелна економска политика која је дијаметрално супротна некадашњој, кејнзијанској која је фокусом на стимулисање производње и повећање куповне моћи становништва водила креирању политике пуне запослености, производи незапамћене таласе отпуштања и укидања милиона радних места избацујући у први план феномен незапослености као један од најозбиљнијих проблема глобалних размера савременог доба. (данашњице)

Да ли ће у условима успоравања економске експанзије и појаве рецесије у Сједињеним Државама и другим водећим привредама и текуће финансијске кризе на глобалном нивоу превагнути нови/стари тип економске и привредне регулације и да ли су националне државе и њене „непопуларне мере” још увек најбоља и највиталнија структура за суочавање са изазовима савремености показаће време које је пред нама.

1.4. РЕГИОНАЛИЗАЦИЈА НАСУПРОТ ГЛОБАЛИЗАЦИЈИ

Изолована, потпуно затворена и аутархична друштва данас готово да и не постоје. Јачањем свести о привредној и тржишној лимитираности и недовољности сваке земље државни и национални интереси све чешће су се штитили интересним повезивањем и сарадњом са другим, пре свега географски ближим земљама. „Регионална сарадња и интеграција постају део општих трендова развоја савременог света и начин остваривања економских и других циљева и интереса земаља и региона.”⁵ За разлику од некадашњих регионалних савеза нови облици регионалних економских интеграција отворени су за сарадњу све већег броја земаља, имају шири спектар деловања и пружају могућност економског повезивања земаља различитог нивоа привредне развијености. „Оне не подстичу изолованост, већ обједињују политички и економски потенцијал групе земаља које желе да повећају конкурентност у глобалној економији.”⁶

Талас „новог регионализма”, који је током деведесетих година XX века захватио светску привреду, иницирао је модификовање постојећих, али и креирање нових интеграционих групација. Док је традиционални приступ фаворизовао хоризонталну интеграцију типа север-север, односно, југ-југ, данас је све евидентнија вертикална димензија процеса интеграције и успостављање економске сарадње земаља на различитом степену развијености, по моделу север-југ. „Нови регионализам”, заснован на либералнијем приступу тржишту и глобализацији носи са собом и друге новине. Савремене регионалне групације нису примарно фокусиране само на уређивање трговинске сарадње између земаља партнера. Будући да се у новије време повезивање земаља одређеног региона базира на сарадњи у области инвестиција, транспорта, заштите права интелектуалне својине али и конкуренције, *наглашена диверсификација садржаја регионалних интеграционих аранжмана* све више постаје обележје и пракса у процесу регионализације. Истовремено, приметан је динамичнији раст и потенцирање интер-регионалне сарадње појединих трговинских блокова (пример АРЕС), мада, када је реч о Западној Европи и поред испољеног интензивирања интер-регионалне размене, највећи део, чак 73,6% укупног европског извоза у 2006. години одвијао се унутар региона и односио се на интрарегионалну размену.

Према подацима Светске трговинске организације, 15. јуна 2006. године постојало је 197 разних регионалних трговинских споразума нотификованих код ГАТТ/ВТО. Динамика настајања и гашења регионалних интеграција најсликовитије се може илустровати податком да је од 124 споразума нотификованих код ГАТТ, пре оснивања СТО, тренутно на снази 38. Ако се посматра типологија регионалних трговинских споразума уочава се да су најзаступљенија категорија споразуми о слободној трговини на које отпада 84% свих регионалних трговинских аранжмана, док је у форми споразума о преференцијалној трговини и царинској унији по 8%. Истраживања Светске банке показују да скоро свака земља света припада најмање једној регионалној

⁵ Божић, М., „Регионализација и економски развој Балкана” - www.komunikacija.org.rs/komunikacija/casopisi

⁶ Секуловић, А., „Русија у новом светском поретку”, Економске теме, бр. 4, октобар-децембар 2006. год.-стр. 715;

интеграцији. Просечно, земља је чланица 5 регионалних интеграционих групација, док је максималан број аранжмана по земљи 29. Уочава се да су носиоци интеграционих иницијатива и најчешће потписнице регионалних аранжмана управо развијене земље, док у последње време све већи број земаља у развоју приступа неком од регионалних интеграционих савеза.

Споразуми о преференцијалној трговини који су претпостављали ниже царинске стопе у међусобној трговини уговорних страна од оних које се примењују у размени са остатком света били су први облици трговинских аранжмана и представљају најлабавији начин интересног повезивања земаља. У зависности од садржаја и степена економске кооперације различитих земаља данас се може говорити о пет нивоа регионалних интеграција.

Зона слободне трговине као најнижа форма економске интеграције између појединих земаља подразумева споразумно уклањање свих царинских и нецаринских баријера слободној трговини и међусобној размени уговорних страна. Сам појам *зона слободне трговине* најсадржајније дефинише ГАТТ у члану XIV: „Под зоном слободне трговине се подразумева група од две или више царинских територија између којих се царине и друга трговинска ограничења...укидају за највећи део трговине производима који су пореклом са територија које сачињавају зону слободне трговине. При томе свака земља води аутономну спољнотрговинску политику према трећим земљама” и задржава сопствене баријере према екстерним партнерима и земљама нечланицама. Стварање зоне слободне трговине мора бити у складу са чланом XXIV ГАТТ-а који одобрава њено конституисање и функционисање у случају да зона олакшава и подстиче трговину између земаља које је сачињавају и да при томе не ствара препреке слободном протоку робе према осталим чланицама СТО. Зона слободне трговине је прихватљива уколико се:

- Либерализација трговине унутар зоне односи на највећи део међусобне размене; Само најосетљивији производи, као што су одређене врсте пољопривредних производа могу бити изузети од либерализације; и
- Ако земље чланице не примењују више царине и рестриктивније трговинске мере према екстерним партнерима у односу на оне које су примењиване у раздобљу које је претходило стварању зоне слободне трговине.
- Преференцијали и узајамне повластице одобравају се само на робу која је пореклом из земаља чланица зоне слободне трговине;
- Примена самозаштитних протекционистичких мера дозвољена је у оправданим случајевима каквим се сматрају платнобилансне тешкоће или прекомерни увоз неког производа који може условити поремећај на домаћем тржишту;
- Формирају се на реципрочној основи обезбеђујући једнаку и обострану корист за све уговорна стране споразума о слободној трговини.

Царинска унија као виши облик регионалне економске интеграције има све карактеристике зоне слободне трговине, с тим што поред уклањања свих царинских и квантитативних ограничења на узајамну трговину земље чланице усаглашавају тарифну и спољнотрговинску политику и уводе униформне царинске стопе према земљама нечланицама. „Треба напоменути да је царинске уније много теже успостављати него зоне слободне трговине, због тога што се свака чланица мора одрећи значајног дела своје суверености не само у интерним односима између чланица, него и у односима према појединим деловима света.”⁷

Царинска унија ће до креирања трговине и пораста благостања земаља чланица али и екстерних партнера довести под следећим условима:

- уколико су трговинске баријере између земаља чланица пре формирања уније на вишем нивоу;
- уколико се успоставе ниже царинске стопе и баријере уније у трговини са осталим делом света;
- што је већи број земаља које улазе у састав царинске уније и што је њихова величина већа;

⁷ Ракита. Б., „Међународни маркетинг”, Економски факултет, Београд, 1998. год.-стр. 73

- уколико су земље партнери географски ближе једна другој;
- уколико је постојала већа трговинска размена, пре стварања царинске уније, између потенцијалних земаља чланица и
- уколико су земље чланице уније сличније економске снаге, то јест, уколико су њихове привреде у већој мери конкурентне, а мање комплементарне.⁸

Заједничко тржиште, у компарацији са претходне две форме интегрисања представља виши и знатно сложенији ниво економске интеграције. Подразумева не само елиминисање интерних баријера и успостављање заједничке царинске политике земаља чланица према нечланицама, већ дозвољава и уклањање ограничења слободном протоку свих фактора производње, укључујући: сировине, репроматеријал, технологију, информације, радну снагу и капитал. Повезивањем земаља унутар заједничког тржишта долази до потпуног уједначавања услова привређивања, а самим тим и до стандардизације привредног и радног права на простору земаља које сачињавају заједничко тржиште.

Економска унија претпоставља јачање интегративних веза заједничког тржишта путем хармонизације у појединим доменима националних економских политика, превасходно у монетарној и фискалној сфери. Комплетно еволуирана економска унија настаје прихватањем земаља чланица да се увођењем заједничке монете одрекну својих националних валута. Ради се дакле о свесном одрицању значајног дела националног суверенитета у корист супранационалног ауторитета, на тај начин оформљене заједнице земаља.

Политичка унија настаје јачањем економских и политичких веза земаља чланица које хармонизацијом и усклађивањем основних принципа политичког система и политичког уређења теже стварању једне нове државне творевине. Најуспешнији пример функционисања политичке уније свакако су Сједињене Америчке Државе које представљају заједницу од 50 међусобно различитих држава. У новијој историји пример чврсте политичке уније представља уједињење Немачке, у јесен 1989. године након рушења Берлинског зида.

Табела бр. 1.1 - *Форме регионалних интеграција према садржају економске кооперације*

Облик интеграције Степен интеграције	СЛОБОДНА ТРГОВИНА	ЦАРИНСКА УНИЈА	ЗАЈЕДНИЧКО ТРЖИШТЕ	ЕКОНОМСКА УНИЈА	ПОЛИТИЧКА УНИЈА
Елиминисање интерних царина и квота	да	да	да	да	могуће
Успостављање заједничких баријера	не	да	да	да	могуће
Слободан ток фактора производње	не	не	да	да	могуће
Хармонизација економских политика	не	не	не	да	могуће
Усклађивање политичког система	не	не	не	не	да

Основну анализу ефеката регионалне економске интеграције на реалне дохотке и благостање земаља чланица, почетком педесетих година, својом дефиницијом стварања (*trade creation*) и скретања трговине (*trade diversion*) спровео је Jacob Viner. По Винеру „у мери у којој је укупна понуда повећана и увоз добара произведених са нижим трошковима из партнерске земље

⁸Поповић, Д., „Економска интеграција: царинске уније и зоне слободне трговине”, стр.346; danica.popovic.ekof.bg.ac.yu.

замењује више трошкове (претходно заштићене) домаће производње, очекујемо пораст благостања од стварања трговине. Међутим, у мери у којој повећани увоз из партнерских земаља истисне увоз добара произведених са нижим трошковима из остатка света (могућност која се појављује због преференцијалног третмана партнерског увоза) онда ће земља искусити губитак благостања од скретања трговине.”⁹

Реч је о ефекту креирања трговине, који је по Винеру позитиван, и по коме земља чланица царинске уније сопствену скупку производњу супституише увозом јефтинијег производа из друге земље, чланице интеграције. Ово је уједно и начин преусмеравања потрошње на домаћем тржишту ка производима земље партнера који имају ниже трошкове производње, па сходно томе и прихватљивију цену за домаће потрошаче. Ефекат креирања трговине испољава се у два аспекта:

1. смањење или елиминисање скупље домаће производње робе која је идентична роби која се производи у оквиру интеграције под знатно повољнијим условима, што представља *произвођачки губитак* и
2. повећање потрошње производа из земаља чланица интеграције који супституишу домаће производе, што је у ствари *потрошачки вишак*.

Негативан ефекат скретања трговине евидентан је у ситуацији када се врши преусмеравање увоза јефтинијих производа из „трећих” земаља изван регионалне интеграције ка увозу скупљих производа пореклом из земаља чланица. Ефекат скретања трговине има потпуно супротне импликације од ефекта креирања трговине и доводи до:

1. преусмеравања добити, односно произвођачког вишка с ефикаснијих произвођача из земаља нечланица према мање ефикасним партнерима унутар интеграције и
2. потрошачког губитка који је проузрокован супституцијом јефтинијих производа из треће земље увозом скупљих производа из земље партнера унутар интеграције.¹⁰

Према резултатима великог броја теоријских и емпиријских истраживања у оквиру регионалних економских интеграција земље партнери остварују одређене ефекте, што је у основи и примарни мотив њиховог интересног повезивања. Либерализација трговине води постизању пуне сатисфакције уговорних страна само под условом да су оспособљене да креирају асортиман производње и понуде за којим постоји ефективна тражња на тржиштима других земаља из састава интеграције. Ефектима економских регионалних интеграција углавном се сматрају:

- уклањање баријера у трговини, смањење трошкова трговине и подстицање извоза;
- сигуран приступ тржиштима земаља партнера;
- повећане инвестиционе могућности на ширем, интегрисаном тржишту;
- повећана конкуренција на интерном тржишту, са свим позитивним ефектима;
- смањење неефикасности у пословању фирми;
- јачање услужног сектора услед израженог тренда ка трговини услугама;
- искоришћавање економије обима коју интегрисано тржиште омогућава, а која ће неспорно уследити након формирања проширеног тржишта;
- олакшана размена техничких информација и знања између предузећа;
- подстицај активностима истраживања и развоја и стварању нових технологија, производа и услуга;
- потпуније коришћење економских ресурса и потенцијала читаве интеграције;
- већи расположиви обим производа и услуга за потрошаче што увећава благостање становништва на простору интеграције;
- координација економских и других политика међу земљама чланицама;
- јачање преговарачке позиције са трећим земљама и другим трговинским блоковима.¹¹

⁹ Venables, A. J., "Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence?", Policy Research Working Paper 2260, World Bank, Washington, DC, 1999.- стр. 4;

¹⁰ Поповчић-Аврић, С., Видас-Бубања, М., „Међународна економија”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.-стр. 177;

Историјски развој досадашњих регионалних интеграција упућује на закључак да успешно функционишу и опстају оне асоцијације чије земље чланице карактерише хомогена и комплементарна привредна структура, али и висок степен индустријске развијености. Зависно од развојног нивоа земаља чланица и њихових привредних структура, постоје три интеграциона обрасца са различитим ефектима: север-север, север-југ и југ-југ.¹² У овом случају север означава развијене индустријске земље, а југ аграрне и/или неразвијене земље и регионе. Анализа досадашње интеграционе праксе показује да су најбоље резултате оствариле интеграције развијених земаља високог дохотка, типа север-север. Позитивне ефекте рефлектују и интеграције типа север-југ кроз повезивање земаља према обрасцу центар-периферија, док су интеграције неразвијених земаља, формиране по обрасцу југ-југ углавном кратког века и осуђене на пропадање.

На економске регионалне интеграције у савременим условима привређивања се углавном гледа као на начин повећања развојних потенцијала свих учесника и партнера. Како, као по правилу, добици од либерализације трговине унутар наведених форми интересног повезивања премашују потенцијалне добитке изазване унилатералном либерализацијом, при одређивању за приступање регионалним интеграцијама пресудну улогу има сазнање да на дуги рок сваки учесник добија више него што би био у стању да постигне при одлуци да приступ појединим тржиштима оствари самостално.

1.4.1. Регионално повезивање европских земаља

За настанак имена „старог континента” везано је неколико верзија.

Прелепа принцеза Европа из Тира, кћи феничанског краља Агенора и Телефасе (Аргиопе) сањарила је на обали мора. Опчињен њеном лепотом отац свих богова Зевс, бог неба и грома, мајстор спектакуларних метаморфоза претворио се у заносног белог бика са златним роговима решен да се приближи прекрасној смртници коју је пожелео да освоји. Богиња љубави Афродита и њен син Ерос одапели су златну стрелу са голубијим перима којој није могао умаћи ни сам врховни бог. Европа је без страха пришла прелепој животињи обасутој мирисом ружа и шафрана и китила јој рогове цвећем. Нежно је милујући, не слутећи ништа попела јој се на леђа и тада је бик са својим драгоценим пленом запливао морем удаљавајући се од феничанске обале у правцу Крита. Зевс се под платанима у Диктејској пећини приказао својој одабраници у божанском лику а из љубави рођена су три сина: Минос, Радамонт и Сарпедон. Како би овековечио ову љубав отац свих богова наредио је да критски платани никада, током године не губе своје лишће а да део света коме, географски, острво Крит припада добије име његове љубавнице и миљенице Европе.

Етимолошко порекло термина Европа заправо није дефинитивно и са сигурношћу у потпуности разјашњено. Како је стари континент градио свој идентитет и цивилизацијске вредности у односу на прве и много веће цивилизације настале око великих река Азије и Африке готово да и не чуди што аутентични корен свога имена Европа позајмљује из семитског, од речи „ереб” што означава „залазак Сунца”, тојест, запад. Ову реч су од Феничана преузели Грци и применили је на западну обалу Егејског мора. Касније се тај назив проширио на читав европски континент.¹³ Овакво тумачење има смисла нарочито ако се постави у историјски контекст због саме чињенице да су „народи који су створили стабилну цивилизацијску вредност на простору

¹¹ Антевски, М., „Ефекти регионалне економске интеграције у Европи типа север-север и север-југ”, Економски анали, vol.52, бр.174-175, 2007. год.-стр. 173;

¹² Исто,-стр. 175

¹³ „Енциклопедија лексикографског завода”, књига II, Загреб, MCMLV-стр.638

међуречја, у географском смислу Грке имали на својим западним границама, односно у подручју залазећег Сунца.”¹⁴

Отуда Асирци (народ Блиског истока) континент који је тада представљао само периферију великих цивилизација називају Еребом, односно Земљом сунчевог сутона.

Примарно је нагласити да Европска унија данас представља само један део европског континента. Питање је хоће ли у перспективи ова највећа европска интеграција достићи географске границе Европе, хоће ли их, по мишљењу евроентузијаста надрасти, или ће у складу са ставом евроскептика и еврофоба доћи до њеног урушавања.

1.4.1.1. Настанак и еволуција Европске уније

Пре него што је постала стварност, реалан економски и политички циљ, оаза мира и просперитета, идеја о уједињеној Европи била је само сан великих императора и освајача, филозофа, песника и визионара. О стварању јединствене Европе маштало се током бројних ратова вођених на тлу „старог континента”, након којих су осим рушевина и нових владара у наслеђе будућих протагониста силе и моћи остајале старе идеје за уједињењем Европе. Са разлогом се може тврдити да су идеје о формирању јединствене Европе старе готово два миленијума европске историје. Почев од времена Римског царства, Карла Великог, Наполеона па до Хитлера и његове Нацистичке Немачке империје забележено је више покушаја уједињења Европе на принципима националне државе. Како су сви ови покушаји војсковођа и политичара у својој основи садржавали принудно уједињење држава, насилним путем уз примену „огња и мача” а не њихову међусобну сарадњу, неминовно су били осуђени на пропаст. „Европске идеје” које су се некад сматрале утопистичким и неостваривим постале су реалност за већину европских народа и држава од друге половине XX века.¹⁵ Међутим, европске интеграције, које из данашње перспективе изгледају као остварење јасне визије, пре готово шест деценија су инициране више као одговор очајних на историјску катастрофу.

Европске интеграције постају предмет дискусије и интересовања међу европским интелектуалцима већ почетком друге деценије XX века. Мирољубива и озбиљна, ослобођена хегемонистичких жеља, идеја о блиској сарадњи и добровољном приближавању европских држава, садржана је у „Паневропском манифесту” (1923. год.) аустријског грофа Рихарда Куденхова Калергија који је пропагирао конституисање Сједињених Европских Држава по принципу *E PLURIBUS UNUM*, (из многих један) формули која је примењена и успешно реализована у америчком експерименту. Међутим, као да је требало да Европа још једанпут буде разорена и бачена на ивицу економске пропасти и побеђених и држава победника па да идеја о уједињењу, годинама притајена изнова оживи. У низу бројних залагања за стварање уједињене Европе свакако треба поменути говор британског премијера Винстона Черчила из Цириха, од 19. септембра 1946. године који по мишљењу многих представља први послератни корак ка обнови европске породице и економским интеграцијама. Сугеришући потребу креирања неке врсте Сједињених Држава Европе основном претпоставком уједињења наводи (сматра) помирење и партнерство између Француске и Немачке.

Године након Другог светског рата обележила је дезинтеграција светске привреде. Свет је подељен између две идеолошки супротстављене суперсиле које су комадале Хитлерову „тврђаву Европе” успостављајући своје сфере утицаја. Главну улогу у сценарију креирања међународних политичких и економских токова добиле су државе огромног пространства богате изобиљем природних ресурса - Сједињене Америчке Државе и Русија. Мир који је уследио поделио је и

¹⁴ Марковић, С., „Кратак историјски преглед европског формирања идентитета и идеја о интеграцији Европе са екскурсом о њиховим рефлексијама у Србији”, Зборник ЦЕПИТ Београдске отворене школе, Београд, јануар 2004. год.-стр.61-82

¹⁵ Вукмирица, В., Шпирић, Н., „Економска и монетарна интеграција Европе”, Економски факултет, Бања Лука, 2005. год.-стр. 387

опустошени европски континент. Разорене, осиромашене, економски, политички и демографски осакаћене државе Европе навикле да контролишу највећи део планетарних ресурса губиле су водећу улогу у креирању међународних односа. На тлу Источне Европе инсталиран је комунизам у коме су многи препознали (видели) нарастајућу опасност. Сада је већ свима било јасно да је из овог крвавог пира трагично демонстрираног национализма Европа изашла као једини губитник. Вековима разједињене европске државе увиђају неопходност превазилажења постојећих антагонизама како би се обезбедио опоравак порушене привреде и како се страхоте рата на овим просторима и грешке прошлости никада више не би поновиле. Као једини начин да се спрече ратови између европских држава и народа наметало се стварање наднационалне организације кроз успостављање односа сарадње и међузависности међу њима. Аналогно томе, доминирао је став да се ширењу комунизма са истока може супротставити само уједињена и јака Европа.

„...Требало је наћи заједнички именитељ око којег би могле да се уједине све, или већина држава Европе, међу којима, и, у Другом светском рату побеђене, Немачка и Италија. Поред ових „унутрашњих” разлога снажан подстицај уједињењу стигао је изван Европе од стране Сједињених Америчких Држава. Увидевши да разрушена Европа не може бити достојан економски партнер нити савезник у борби против надолazeћег комунизма из СССР, САД су одлучиле да финансијски помогну послератну консолидацију Европе...”¹⁶ Једна од примарних ставки националног интереса Америке постаје управо економски и политички јака и стабилна Европа, способна да спречи и заустави експанзију комунистичке визије новог светског поретка.

У таквом односу снага Европа радо пристаје на помоћ коју би, у неким другим околностима вероватно сматрала „атентатом” на национални суверенитет или, у најмању руку недопустивим мешањем у унутрашње послове земаља које програм обнове прихватају. Страхом од комунизма мотивисана америчка политика према Европи предузима одређене кораке. Јуна месеца 1947. године, тадашњи амерички државни секретар Џорџ Маршал (*George C. Marshall*) најављује Европски програм обнове (*European Recovery Program*) за оживљавање и опоравак европске привреде познат под (популарно назван) називом *Маршалов план*. Средства у износу од 13,8 милијарди послератних долара и то 9/10 у облику поклона и 1/10 у виду зајма, у периоду од 1948.-1952. године прихватило је 16 западноевропских земаља.¹⁷ У литератури је по питању Маршаловог плана углавном заступљен јединствен став. Аутори се слажу у оцени да управо овај програм помоћи земљама Европе, који је као један од услова за добијање средстава детерминисао удруживање европских држава и њихову међусобну координацију представља иницијалну капислу и први конкретан корак европске економске сарадње. 1948. године основана је Организација за европску економску сарадњу (ОЕЕС) како би се средства из Програма обнове лакше усмеравала и распоређивала земљама корисницима. Међутим, са прихватањем понуђене економске помоћи Европа као да је признала коначну поделу на Исток и Запад и убрзала процес сателитизације Источне Европе. „Западни остатак европског континента који ће од овог момента бити једини ентитет називан Европом, под контролом и утицајем америчке економске политике, почиње да се реконструише и креће у правцу економске експанзије путем интеграција.”¹⁸

„Мале” европске државе нису имале резерве према сарадњи са блиским суседним државама. Ради заштите заједничких интереса, свесне да су привреде њихових земаља премале да се самостално изборе за значајне позиције на светском тржишту 5. септембра 1944. године, владе западноевропских монархија Белгије, Холандије и Луксембурга донеле су, у избеглиштву, у Лондону, одлуку о оснивању царинске уније потписивањем Царинске конвенције. Због рата је уговор о царинској унији, названој **BENELUX** потписан 1947. ступио на снагу 1. јануара 1948.

¹⁶ Радић, И., Кахримановић, В., Будимир, Б., „Водич кроз придруживање Европској унији”, ISAC фонд, Београд, 2007. год.-стр. 9;

¹⁷ Кориснице финансијске помоћи САД-а биле су: Аустрија, Белгија, Б. Британија, Грчка, Данска, Западна Немачка, Ирска, Исланд, Италија, Луксембург, Норвешка, Португал, Турска, Француска, Холандија и Шведска.

¹⁸ Фикет, И., „Улога САД-а у процесу европских интеграција-од иницијатора и сарадника до противника и сарадника”, Зборник ЦЕПИТ Београдске отворене школе, Београд, јануар 2004. год.-стр. 99;

године. Унија је функционисала све до момента када су се њене чланице определиле да прихвате виши ниво интеграција у оквиру ЕЕЗ и постану део европске „Шесторке”.

„Да би се обезбедио трајни мир и ублажило ривалство између Немачке и Француске, које је и довело до три отворена рата између њих у новијој историји, требало је превазићи стара непријатељства и наћи нове путеве за сарадњу у Европи...” Помирење се из дана у дан наметало као неопходност, нарочито услед све израженије глобалне војне, финансијске, технолошке и идеолошке доминације све моћнијих Сједињених Држава којима ниједна држава сама не би могла парирати, опасности од политике Совјетског Савеза и Источног блока и заоштравања Хладног рата. Империјална традиција Уједињеног Краљевства није дозвољавала размишљање о напретку у „уским” европским оквирима. Бранећи своје угрожене интересе у протекторатима и доминионима широм планете преокупирано настојањем да бивше колоније очува у својој интересној сфери и спољне политике која је давала приоритет односима са Америком оно као да није видело своје место у кругу европске породице и са резервом гледа на могућност евроинтеграције.

У таквом односу снага Французе је посебно забрињавала чињеница да се западнонемачка привреда најбрже опорављала од последица рата па су, прибојавајући се дана када би Немачка, економски ојачана пожелела да поново демонстрира војну и политичку моћ, тражили неки начин да контролишу њен даљи развитак и онемогуће је да угрози водећу позицију и лидерске амбиције Француске у односу на остале државе Европе. Као предуслов европског уједињења и јединства недвосмислено се наметао престанак француско-немачког вековног ривалства и непријатељства. У циљу очувања мира темељи уједињења постављени су управо иницијативом и споразумом донедавно зараћених и оштро конфронтираних сила европског континента.

Почетак процеса добровољне конвергенције (приближавања) и наднационалног организовања у Европи везује се за 9. мај 1950. године, дан када је француски министар иностраних послова Роберт Шуман (*Robert Schuman*) на основу идеје свог саветника Жана Монеа (*Jean Monnet*) представио француском парламенту нацрт плана за оснивање Европске заједнице за угаљ и челик, упућен, пре свега немачкој влади. Основна идеја била је да се подизањем управе над ресурсима тешке индустрије на наднационални ниво обезбеди формирање и функционисање (снабдевање) заједничког тржишта угља и челика што је подразумевало и заједничку строжу контролу у сфери експлоатације, производње и трговине овим сировинама. „Предлог се односио на контролу два, за приврду и рат, стратешка производа: угља (главни енергент тога доба) и челика (главна сировина за израду оружја)”.¹⁹ Био је то пут да се убрза привредни развитак и обезбеди конкурентност тржишта „старог” континента али и начин да се избегне могућност евентуалног неконтролисаног наоружавања неке од земаља са простора евроинтеграције. Тако би и на симболичан начин сировине које су чиниле базу и примарни инпут у производњи наоружања којим су вођена два последња рата постале инструмент помирења и успостављања коначног мира.

Препознавањем обостраног интереса у процесу секторске интеграције, предлог садржан у *Шумановој декларацији* наилази на одобравање од стране немачког канцелара Конрада Аденауера. Како је понуда за стварање заједнице била отворена и за друге европске државе, 18. априла 1951. године потписан је Париски уговор о оснивању **Европске заједнице за угаљ и челик** (*European Coal and Steel Community*) којој су се поред Француске и Немачке, придружиле још четири државе изван Гвоздене завесе: Италија, Белгија, Холандија и Луксембург. Уговор је ступио на снагу годину дана касније, заправо 23. јула 1952. године, и односио се на временски период од 50 година.

Америчка антиколонијална реторика и промовисање демократских вредности широм планете временом постају неспојиве са политиком њених европских савезника. Уз „прећутну” помоћ и подршку Вашингтона или Москве све већи број бивших колонија Европе стиче независност па тако пољубани темељи великог Колонијалног царства које се мрвило и лагано

¹⁹ Лопандић, Д., „Реформа Европске уније, Западни Балкан и Србија- закаснела интеграција”, -стр. 21 - www.iem.bg.ac.yu/knjige - сајт посећен 21.07.2009. год.

нестајало са историјске сцене провоцирају ослабљене колонијалне империје да се окрену и врате стварању јаке и стабилне Европе. Губитком колонија и протектората нестаје интерес европских држава за дешавања на другим континентима и све више се у годинама Хладног рата провлачи идеја о „независној” Европи као „трећој” сили, чиме де Голова визија Европе од „Атлантика до Урала” добија смисао. Европа је била решена да преузме иницијативу у процесу регионалне економске интеграције која је дуги низ година била под утицајем идеја и модела из Америке.

Економске интеграције започете педесетих година XX века амбициозно су настављене јачањем економских веза оснивањем **Европске економске заједнице (EEZ-ЕЕС-European Economic Community)** и **Европске заједнице за атомску енергију (Euroatom)** Римским уговорима од 25. марта 1957. који су на снагу ступили 1. јануара 1958. године. Овакав изазов радо је прихваћен од стране држава „шесторке”: Француске, СР Немачке, Италије и земаља *BENELUX*-а: Белгије, Холандије и Луксембурга.

На старту је оснивање Европске економске заједнице предвиђало постојање царинске уније што би значило либерализацију унутрашње трговинске размене и унификацију спољнотрговинских политика држава чланица кроз:

- постепено „укидање царина и других трговинских ограничења за највећи део трговинске размене између територија које сачињавају унију...
- и да... царине и друге одредбе које сваки члан уније примењује на трговину са земљама ван уније буду идентичне,²⁰

и постепено стварање заједничког тржишта које би подразумевало елиминисање и уклањање свих постојећих и онемогућавање увођења нових препрека слободном протоку роба, услуга, људи и капитала између земаља чланица и координацију и усклађивање одређених политика (трговинске, пољопривредне, царинске).

Други интеграциони ток добио је коначни израз кроз заједнички пројекат у области обједињавања нуклеарних потенцијала земаља потписница и функционисање Euroatom-а, с неограниченим трајањем, а огледао се у унапређењу и осигурању безбедне производње и употребе(примене) нуклеарне енергије у мирољубиве сврхе и заједничкој контроли нових алтернативних извора енергије.

Зазирући од наднационалног елемента успостављених интеграција који је указивао на могућност губитка контроле над сопственим националним и економским суверенитетом, верујући да јој интеграције неће донети просперитет а да могу утицати на даљу судбину њених односа са земљама Комонвелта, скептичне према успеху пројекта иницираном од стране дојучерашњих ривала као (пандан)противтежу ЕЕЗ, Британија оснива **Европско удружење слободне трговине (European Free Trade Association-EFTA)**. Конвенцијом из Стокхолма од 4. јануара 1960. године чланице европске „седморке” постале су земље изван Заједничког тржишта: Аустрија, Велика Британија, Данска, Норвешка, Португалија, Швајцарска и Шведска.

Формирана као царинска унија **Европска економска заједница** претпостављала-предвидела је потпуну разградњу трговинских граница између држава чланица у најкраћем могућем року, а најкасније до 31. децембра 1969. године. Земље Заједнице постепено су смањивале царинске стопе и уклањале остале препреке у трговини, што је веома подстицајно деловало на обим и динамику трговинских токова. Елиминисање унутрашњих царина и континентална на индустријску робу и успостављање униформне царинске политике завршено је 18 месеци пре планираног рока, заправо 1. јула 1968. године.

30. јула 1962. године усвојена је заједничка пољопривредна политика (*CAP-Common Agricultural Policy*) чији се основни циљ огледао у подстицању повећања пољопривредне производње кроз систем максималне заштите и стимулисања домаћих произвођача. Намера је била да се стимулативним мерама и субвенционисањем пољопривредне производње да приоритет домаћим пољопривредним производима у односу на увозне и заштити домаће тржиште од

²⁰ WTO, *World Trade Report*, 2006.

јефтиног увоза и флукуације цена на тржишту изван Заједнице, пре свега путем царина, али и прописивањем производних квота и минималних увозних цена за поједине врсте производа. Разлози за спровођење заједничке аграрне политике непосредно су инспирисани тежњом Заједнице да стварањем услова за стабилну производњу која ће да задовољава потребе и тражњу домаћег тржишта оствари самодовољност и независност од других земаља у погледу увоза и снабдевања храном. Заједничка пољопривредна политика представљала је најслабију карику у процесу повезивања земаља западноевропског региона. Нарочито се стимулише, али и штити, производња меса, житарица, пића, воћа, као и млека и млечних производа.

Упућеност једних на друге изражена кроз процес економских интеграција превладала је и добила стратешки значај у односу на све деценијски присутне традиционалне сукобе интереса. Уследиле су године привредног успона и економског напретка Европе. Ограничења прекограничној трговини и слободној конкуренцији између земаља чланица временом су укинута што је резултирало порастом животног стандарда унутар уједињене Европе. Интензивирана је трговинска размена између земаља унутар Заједнице, а и трговина са земљама изван њених граница попримала је тенденцију раста. Како су у време формирања Европске економске заједнице Француска и Белгија још увек биле колонијалне силе занимљиво је поменути њихово настојање да се везе, „саткане и обликоване историјом” са својим некадашњим колонијама сачувају. Отварање тржишта Заједнице за земље у развоју и бивше француске колоније потпомогнуто је потписивањем, у Јуанди, главном граду Камеруна, 20. јула 1963. године Конвенције о придруживању 18 афричких земаља. Повлашћен третман кроз ублажавање рестриктивних мера трговинске политике за своје бивше колоније „изборила” је, уласком у друштво „деветорице” и Енглеска. 28. фебруара 1975. године потписана је у Ломеу (Того), конвенција Ломе I између Заједнице и 46 земаља Африке, Кариба и Пацифика (АСР). Конвенција је била израз борбе против хроничног сиромаштва и настојања да се створе услови за стварни економски развој придружених земаља. Број земаља потписница се повећавао приступањем нових чланица:

1. Конвенцијом Ломе II, 31. октобра 1979. године на 58 земаља у развоју;
2. Конвенцијом Ломе III, од 8. децембра 1984. године на 65, док се
3. Конвенцијом Ломе IV, продуженој новембра 1990. на период од десет година током њеног спровођења број придружених земаља попео на 71.

Јуна 2000. године свој потпис на Споразум у Котону, који је заменио Споразум из Ломе-а, поред дотадашњих 71 земаља АСР-а ставило је још шест малих земаља Пацифика, потврђујући на тај начин привлачност групе за остале земље у развоју.²¹

Одрицањем од својих колонија и статуса водеће колонијалне силе света, суочена са економским напретком и привредном снагом „шесторке”, иако највећи скептик по питању функционисања наднационалне заједнице држава Уједињено Краљевство започиње преговоре о пријему у чланство ЕЕЗ 1961. године. Међутим, у два наврата, председник француске Шарл де Гол, уложивши право вета блокира процесе преговора чиме је успорено њено напредовање ка уједињеној Европи. Први покушај проширења Заједнице пропао је 1963. године јер по мишљењу Француске Велика Британија није довољно, ни политички, ни економски опредељена за Европу, док је 1967. године оцењено да ниво њеног привредног раста није задовољавао критеријуме уласка због чега је захтев за приступање одбијен. Коначно, споразумом потписаним у Бриселу 22. јануара 1972. године, који је ступио на снагу годину дана касније (1973.) долази до првог проширења Заједнице „проширењем на север” пријемом Велике Британије, Данске и Ирске. Као главни услов за пријем нових чланица постављено је прихватање *acquis communautaire* (тзв. аки), чије се усвајање и уважавање поставља и данас пред сваку државу која за циљ има чланство у Европској

²¹ Стевовић-Буха, Ј., „Систем придруживања АСР земаља ЕУ у светлу глобализације”, Економске теме, XLII, бр. 1-2, Економски факултет, Ниш, 2004. год.-стр. 231;

Унији. Иако је Уговор о приступању потписан, грађани Норвешке су на референдуму, већином од 53,5%, рекли „не” прикључењу и чланству у Заједници.

Током осамдесетих година XX века уследило је „проширење ка југу”, најпре уласком Грчке, која је 1. јануара 1981. године након свргавања војне диктатуре пуковника Јоргоса Пападопулоса и опредељивања за демократију, постала десета пуноправна чланица заједничког тржишта. Крај репресивног режима диктатора *Antonia de Oliveira Salazara* у Португалији, озваничен војним пучем априла 1974. године, познатим као каранфил-револуција који је уједно означио и прелазак са такозваних 3F (Фатима-заштитница града, фудбал и фадолокална музика) на 3D (демократија, деколонизација и развој-*desarollo*), као и укидање диктатуре у Шпанији након смрти генерала *Francisca Franca* новембра 1975. године, претходили су пријему ове две медитеранске земље у друштво „дванаесторице” 1986. године. То је уједно значило увећање Заједнице за нових 50 милиона становника који су се дуги низ година развијали под чврстом стегом диктаторских режима.

Четврти круг проширења завршен је 1995. године уласком Аустрије, Шведске и Данске чиме је оформљена европска „петнаесторка” која и данас има примат у европској интеграцији.

Након слома комунизма у Источној Европи и рушења Берлинског зида (8. новембра 1989.) чиме је срушена и идеолошка подела на социјалистички исток и капиталистички запад и завршен Хладни рат долази до уједињења Немачке 1990. године, распада СССР-а 1991., „плишане” револуције која је значила почетак мирног краја Чехословачке, као и до крвавих сукоба и сецесије СФРЈ. Стицањем независности појединих делова некадашњих држава, на тлу Европе је за само пар година никао велики број нових земаља.

Почетком 2003. године Европска унија је отворила своја врата и за источну половину континента доневши одлуку да у своје окриље прими десет нових чланица, од којих је највећи број бивших социјалистичких земаља Централне и Источне Европе. Тиме су дефинитивно обрисане некадашње границе подељеног европског континента. Од 1. маја 2004. године прикључивањем: Естоније, Кипра, Летоније, Литваније, Малте, Мађарске, Пољске, Републике Чешке, Словачке и Словеније уместо досадашњих 15 уједињена Европа у свом саставу има 25 држава и додатних 75 милиона нових потрошача. Процес прикључивања настављен је и у првој деценији XXI века. Равноправне чланице уније и саставни део Европе од 1. јануара 2007. године постале су Бугарска и Румунија. Оно што не може а да се не примети је, свакако различитост унутар Уније која постаје све очигледнија, како по питању културе, религије и језика којим говоре њени народи, тако и у погледу нивоа привредне развијености, потенцијала, животног стандарда и очекивања од бенефиција које приступ у предворје Европе без граница треба да донесе.

Шестим кругом проширења највећи део Европског континента је уједињен и данас се налази у саставу Европске Уније. Изван граница уједињене Европе остале су чланице Европске зоне слободне трговине: Швајцарска, Норвешка и Лихенштајн које и нису заинтересоване да се нађу у саставу Уније и Исланд чија је кандидатура за чланство прихваћена 27. јула 2009. године, само недељу дана након што је и поднета па се њен пријем очекује у најскорије време, Русија и, за сада проруски оријентисани њени најближи суседи, Турска за коју се, иако на чланство чека више од двадесет година (од априла 1987. године), дан прикључења не назире у блиској будућности. Једини део Европе који није добио карту за улаз у клуб звани „Европа”а који у економским интеграцијама види пут сопственог просперитета и привредног успона су земље Балкана настале након распада СФРЈ: Србија, Црна Гора, Босна и Херцеговина, Хрватска и БЈР Македонија и Албанија.

Упоредо са процесом проширења заједничког тржишта одвијао се и процес продубљивања ЕЗ/ЕУ. При томе, проширење се односи на пријем нових држава чланица, док продубљивање означава увођење нових надлежности у област деловања и заједничког регулисања.

Током седамдесетих и почетком осамдесетих година XX века велики потреси на светском тржишту новца и две нафтне кризе утицали су на стагнацију у привредном развоју европских земаља и јачање конкурентских привреда Далеког Истока, пре свега Јапана и Сједињених Држава.

Исто тако, још увек подељено тржиште увећавало је економски диспарат између земаља чланица. Управо зато Европа је била принуђена да пронађе квалитетно решење и обезбеди конкурентност својих производа, али и привреде у целини.

Прва реформа оснивачких уговора из Рима извршена је 1986. године усвајањем Јединственог економског акта (*The Single European Act*) којим је промовисан и подржан пројекат Жака Делора „Европа 1992.” у коме је наглашена иницијатива за даљим јачањем међусобне сарадње „дванаесторице” и продубљивање економских интеграција. Као императив заједничке будућности и просперитета постављено је убрзање унификације заједничког и конституисања јединственог „унутрашњег” тржишта. Замисао је била да се уклањањем нецаринских баријера: физичких, техничких и фискалних, створи право хомогено тржиште у Европи без граница. Успостављање јединственог унутрашњег тржишта претпостављало је уважавање четири основна принципа слободе:

1. **принципа слободе промета робе** који се односио на укидање „унутрашњих” царина и забрану квантитативних ограничења у међусобној размени земаља чланица и уједначавање царинских тарифа према земљама нечланицама и екстерним партнерима. Увођење принципа узајамног признавања који је, од стране Европског суда правде установљен 1980. године значило је да свим производима који су легално произведени у некој од држава чланица мора бити дозвољено да буду пласирани и рекламирани на тржиштима свих других земаља чланица Заједнице. Ограничавање слободе кретања робе оправдано је једино у случајевима када производи представљају ризик по здравље и живот грађана и њихову личну безбедност или прете да угрозе животну средину
2. **принципа слободе пружања услуга**, кроз либерализацију сектора услуга,
3. **принципа слободе кретања лица**, предузимањем одређених корака како би се поред слободе кретања и задржавања на територији држава чланица унапредила мобилност радне снаге и осигурало да се дипломе и квалификације стечене у једној земљи уважавају у свим другим земљама чиме се свим држављанима Заједнице гарантују једнаке могућности у погледу услова живота и рада и промовисања сопствених вредности, и
4. **принципа слободе кретања капитала** као суштинске претпоставке за креирање интегрисаног унутрашњег тржишта.

Ревидирање оснивачких уговора се, поред предвиђања финализације и комплетирања јединственог тржишта до 1992. године односило и на проширење броја области у којима је дата могућност одлучивања по принципу квалификоване већине, на супрот, до тада практикованом једногласном одлучивању, као и на утврђивање низа нових надлежности које, или нису биле обухваћене или су само наговештене у Римском уговору: социјална политика, животна средина, развој технологије и научних истраживања.

Како су аутори Римског уговора још давне 1957. године записали „формирање заједничког тржишта, прогресивно укидање препрека трговине, као и слободна циркулација робе, услуга, радне снаге и капитала не могу бити остварени без конвертабилности и стабилности курсева. Због тога су и предложили неопходност координације националних монетарних политика као основни услов прогресије у остваривању интеграције.”²² Са ове временске дистанце може се слободно рећи да се формирање монетарне уније одвијало у неколико етапа. Први кораци ка остварењу овог циља датирају од 24. априла 1972. године када је започет процес међусобног усклађивања девизних курсева на бази прописаних маржи флукуација који је у економској литератури препознатљив под називом „змија у тунелу” а којим су дозвољене маргине за осцилацију европских девизних курсева биле утврђене у распону од $\pm 2,25\%$ у односу на званични курс долара. Процес развоја европске монетарне уније настављен је неколико година касније успостављањем Европског монетарног система и увођењем заједничке валуте, назване еки (*ECU-European Currency Unit*) која постаје европска обрачунска јединица марта 1979. године.

²² Унковић, М., „Основи економије-међународна трговина”, Завод за уџбенике, Београд, 2008. год.-стр. 123

Уговором из Мастрихта (Treaty on European Union), потписаним у холандском граду, 7. фебруара 1992. године Европска заједница (ЕЗ) прерасла је у Европску економску, монетарну, али и политичку унију успостављањем јединственог монетарног система и увођењем јединствене валуте-еура. Приступање монетарној унији прописивало је и захтевало испуњавање одређених предуслова и критеријума конвергенције. Унија је строго детерминисала и дефинисала захтеве конвергенције земаља кандидата у погледу:

1. стабилности цена и ниске стопе инфлације, која не сме бити већа од 1,5% у односу на просек три земље ЕУ са најнижом стопом инфлације,
2. фискалне дисциплине и ниске стопе буџетског дефицита који не сме бити већи од 3% бруто друштвеног производа, изузев у случају да је одступање настало као последица непредвидивих околности,
3. стања јавног дуга државе који не сме бити већи од 60% БДП,
4. стабилности девизног курса, кроз фиксни или релативно фиксни девизни курс. Наиме, свака земља, пре уласка у монетарну Унију мора поднети доказ да је у претходне две године имала стабилан девизни курс који је варирао у границама дозвољених флукуација и да у том периоду није девалвирала своју националну валуту и
5. дугорочне каматне стопе. Земља кандидат мора доказати да бар у једној години пре приступања монетарној Унији, у камати није дошло до одступања за више од 2 индексна поена од просека три земље са најнижом каматном стопом.

Табела бр. 1.2. - Ниво конвергенције у Унији 1993. године

	<i>Инфлација у %</i>	<i>Каматна стопа у %</i>	<i>Дефицит као % БДП</i>	<i>Дуг као % БДП</i>
Критеријуми конвергенције	3,4	7,6	3	60
Немачка	4,3	5,6	4,2	48,5
Француска	2,3	5,7	5,0	52,4
Велика Британија	3,4	6,3	8,0	52,6
Италија	4,4	8,6	10,1	112,2
Белгија	2,8	6,4	7,4	134,3
Холандија	2,1	5,6	3,9	81,7
Луксембург	3,6	6,1	2,5	7,8
Данска	1,4	6,2	4,4	76,2
Ирска	2,3	6,5	8,0	98,7
Грчка	13,7	28	15,4	106,6
Шпанија	4,7	8,8	7,4	49,5
Португалија	6,7	8,8	8,9	66,3
Аустрија	2,1	6	2,9	57
Шведска	5,2	7,1	14,5	67,6
Финска	2,6	6,7	9,1	60

Извор: Јовановић-Гавриловић, Предраг, „Међународно пословно финансирање”, десето измењено издање, Београд, 2004. год. -стр. 135.

Критеријуми из Мастрихта, које је у тренутку када су дефинисани испуњавала једино Аустрија која тада још није била саставни део Европске Уније, нарочито су утицали на повећање броја еуроскептика.

Ригорозне услове монетарне политике су од 1. јануара 1999. године испуниле: Француска, Немачка, Италија, Белгија, Холандија, Луксембург, Аустрија, Ирска, Шпанија, Португалија и Финска, а нешто касније и Грчка која се од почетка 2001. године налази у Еурозони. Велика Британија, Шведска и Данска, иако испуњавају услове конвергенције остале су верне својим националним валутама и по сопственој жељи остале су изван простора на коме се од почетка 2002. године као средство плаћања користи еуро. 1. јануара 2007. године Словенија је, одлучивши да своју националну валуту толар пошаље у историју постала тринаеста чланица Еурозоне. Након

Словеније својих националних валута одрекле су се, јануара 2008. године Кипар и Малта, а само годину дана касније и словачка круна постала је део прошлости прихватањем Словачке да за своју званичну валуту прихвати еуро и постане део Еурозоне (2009. године). Од 1. јануара 2011. године Естонија је постала седамнаеста чланица Еурозоне и прва балтичка земља која је усвојила европску монету.

Уговор о оснивању Европске Уније представља нову фазу у европским интеграцијама којом је отворен пут ка политичком интегрисању групе земаља која је у њеном саставу. Почев од иницијалних питања везаних за укидање царина и успостављање царинске уније, преко либерализације при кретању технологије, радне снаге и капитала и фокусирања на конституисање монетарне уније и заједничке валуте поново је „окупљена” Европа. Почетни, релативно низак степен интеграције временом је еволуирао у више облике. Предузети су одређени кораци ка комплекснијој сарадњи унутар евроинтеграција по питању спољне политике, унутрашњих послова, правосуђа и заједничке одбране. Даље реформе и трансформације Европске уније настављене су током последње деценије прошлог века, али и у годинама с почетка новог миленијума. Лидери 25 земаља чланица ЕУ усвојили су, 29. октобра 2004., у истом граду и у истој дворани у којој су давне 1957. године потписани Римски уговори, први Устав Европске уније, као највећи правни акт и упутили га на ратификовање парламентима свих земаља чланица и Европском парламенту. Међутим, како Устав на референдуму одржаном у Француској и Холандији није подржан потребном већином гласова, 2007. године је замењен мање амбициозним споразумом о даљем развоју и функционисању Европске уније.

* *

*

На самиту Европског савета, одржаном јуна месеца 1993. године у Копенхагену, лидери држава и влада земаља чланица Европске уније сложили су се да наставе политику проширења отварањем својих граница за улазак земаља Централне и Источне Европе. Том приликом дефинисани су и општи критеријуми и услови које свака држава-потенцијална чланица мора да испуни како би остварила пуноправно чланство у овој регионалној интеграцији. Захтеви Европске уније, који су, обзиром на њену европску перспективу постављени и пред Републику Србију, познати као критеријуми из Копенхагена заправо се односе на испуњавање:

- *политичких критеријума*, везаних за постојање демократије и владавине права, поштовање људских права и права мањина, функционисање демократских институција;
- *економских критеријума* који претпостављају функционисање тржишне економије довољно конкурентне да издржи притисак конкуренције и деловање тржишних сила на унутрашњем тржишту интеграције и
- *правних критеријума*, кроз способност државе да преузме обавезе које проистичу из чланства у ЕУ и прихвати правила и циљеве политичке, економске и монетарне уније као и способност државне администрације да усвоји и ефикасно спроводи правне тековине уније (*aquis communautaire*) у пракси, имплементацијом европских правила у домаћем законодавству.

На Европском савету у Мадриду 1995. године дефинисан је још један, такозвани *административни*, односно, *институционални критеријум* којим је додатно наглашена важност ефикасног спровођења преузетих обавеза и делотворне примене прописа и стандарда Европске уније од стране држава кандидата.

За државе са простора западног Балкана Европска унија је 1999. године промовисала Процес стабилизације и придруживања осмишљен са циљем да успостави политичку и привредну стабилност и просперитет целокупног пост конфликтног региона и да јачањем економских веза, а у складу са брзином напредовања реформи привреда у транзицији допринесе отварању

перспективе за све извесније чланство балканских земаља у Унији. Сам процес стабилизације и придруживања одвија се кроз неколико јасно дефинисаних фаза које се могу поделити на:

1. период од момента почетка преговора до момента потписивања Споразума о стабилизацији и придруживању;
2. период подношења захтева за чланство у Европској унији и добијања статуса кандидата и
3. период преговора за пријем у чланство Уније.

Србија је, као једна од две републике из састава државне заједнице Србија и Црна Гора 10. октобра 2005. године отпочела преговоре о закључењу Споразума о стабилизацији и придруживању. Средином 2006., тачније 3. маја, преговори су због „хроничног” проблема недовољне сарадње са Међународним кривичним судом за бившу Југославију у Хагу прекинути. У међувремену, државна заједница је престала да постоји, па су 13. јуна 2007. године преговори о ССП са Србијом, као наследником дотадашње државне троревине настављени, а потом и успешно окончани парафирањем Споразума, 7. новембра 2007. године. 29. априла 2008. године у Луксембургу Споразум о стабилизацији и придруживању су потписали, у име Србије потпредседник Владе Божидар Ђелић, а у име Уније председавајући Савета ЕУ, шеф словеначке дипломатије Димитриј Рупел. Како је процедура ступања на снагу Споразума о стабилизацији и придруживању компликована и дуга јер подразумева ратификацију, не само од стране Европског парламента и Савета министара ЕУ, већ и у парламентима свих земаља чланица Уније и Парламента придружене државе-нечланице (у овом случају Народне скупштине Републике Србије), истог дана потписан је и Прелазни споразум (*Interim agreement*), као пратећи документ којим је дата могућност да се највећи део повластица, бенефиција предвиђених Споразумом користи и пре његове ратификације свих држава чланица.²³ Србија је оба Споразума ратификовала 9. септембра исте године док је Савет министара Европске уније²⁴ донео одлуку о стављању Споразума ван снаге све до испуњења услова пуне сарадње са Хашким трибуналом. И поред тога, Влада Србије усвојила је одлуку о почетку једностране примене Прелазног трговинског споразума са ЕУ, који је на снагу ступио 30. јануара 2009. године. Споразумом је предвиђено успостављање зоне слободне трговине између Србије као придружене државе и Европске заједнице у прелазном периоду од шест година од дана ступања на снагу Прелазног споразума.

У области трговинске либерализације Споразумом о стабилизацији и придруживању посебан акценат постављен је на јасну категоризацију производа чији ће увоз бити либерализован непосредно по ступању на снагу Прелазног споразума (такозвани неосетљиви производи), као и на прецизирање броја и садржаја листа осетљивих производа који ће бити либерализовани постепено. Исто тако, посебно су дефинисани максимална дужина прелазног периода до постизања пуне либерализације (5 година), али и темпо трговинске либерализације за сваку од листа осетљивих производа.²⁵

Прилику да користи предности бесцаринског извоза и пласира своје производе на милионско тржиште Европе Србија је добила са почетком новог миленијума. Након што је

²³ Прелазни споразум ступа на снагу након што га поред Парламента државе потписнице потврде Савет министара ЕУ и Европски парламент

²⁴ Савет министара ЕУ или Савет ЕУ, су различити називи за исти орган ЕУ који представља највише законодавно тело уније задужено да усваја буџет и закључује међународне уговоре. Чине га министри земаља чланица, по један из сваке земље, који се смењују у Савету зависно од теме о којој се на дневном реду расправља. Осим у случају када се одлучује о пријему нових чланица, када је неопходна једногласност свих чланова Савета, одлуке се у већини случајева доносе квалификованом већином која подразумева пондерисане гласове, односно неједнаку гласачку снагу земаља чланица.

²⁵ Годоровић, Б., и остали, „Економско-привредни водич кроз Споразум о стабилизацији и придруживању”, ISAC Фонд, Београд, 2008. год.-стр.20

децембра 2000. године Европска унија прихватила Аутономне трговинске мере (АТМ *Autonomous Trade Measures*) у корист Републике Србије, чиме је унилатерално дозвољен/одобрен потпуно слободан бесцарински приступ тржишту уједињене Европе и омогућен пласман великог броја производа из Србије без царинских оптерећења (са изузетком текстила, шећера и јунетине) долази до интензивирања и континуалног раста међусобне трговинске размене између наше земље и земаља чланица ове интеграције. Аутономне трговинске мере су тада уведене на период од пет година, који је након 2005. продужен до 2010. године уз могућност поновног разматрања потребе за њиховим продужавањем.

Споразум о стабилизацији и придруживању трајно уклања царинске препреке и друга квантитативна ограничења на извоз индустријских производа из Србије на унутрашње тржиште Европске уније. ЕЗ се обавезала да ће даном ступања на снагу овог Споразума укинути царине и дажбине које имају слично дејство, као и сва количинска ограничења на увоз индустријских производа пореклом из Србије. (чл. 20) Према члану 36, став 1, у трговини између Заједнице и Србије неће бити уведене нове царине на увоз или извоз или дажбине које имају исто дејство, нити ће оне које се већ примењују бити повећаване. Ставом 2 истог члана уговорне стране су се сложиле да „од дана ступања на снагу овог Споразума... неће бити уведена нова количинска ограничења на увоз и извоз или мере које имају исто дејство, нити ће се оне које већ постоје учинити рестриктивнијим.”

Споразумом о стабилизацији и придруживању, а самим тим и Прелазним споразумом прописане су преференцијалне квоте за увоз појединих производа из Србије на територију земаља Заједнице. Преференцијална квота на увоз живе јунади и јунећег меса (младе говедине), такозвани „*baby beef*” износи 8.700 тона и за ове количине ће се плаћати преференцијална царина у износу од 20% од постојеће базне царине *ad valorem* и 20% специфичне царине (прелевмана). Евентуално већи извоз јунећег меса од утврђене квоте подлегао би пуном царинском увозном оптерећењу које се креће у границама од 10,2-12,8% *ad valorem* царине и увозним дажбинама у форми прелевмана од 93,1-212,2€/100 kg увоза. Међутим, с обзиром на стање сточног фонда у Србији постоји могућност да се током 2009. године не испоруче ни количине предвиђене преференцијалним квотама.

Бесцарински увоз шећера пореклом из Србије одобрен је за годишњу квоту од 180.000 тона, док се при извозу вина нулте царинске стопе примењују за количину до 63.000 хектолитара годишње. Ослобађање од царина предвиђено је и при извозу пастрмке за количину до 15 тона и шарана до 60 тона, а за количине преко утврђених квота царина ће се постепено смањивати по динамици предвиђеној за период од три године с тим што ће ниво од 70% базне царине задржати и након истека тог временског периода.

У циљу максималне заштите домаћег тржишта и производње у појединим секторима индустрије од јаке конкуренције из Европе током прелазног периода, извршена је категоризација производа према степену осетљивости и утврђен темпо либерализације до потпуног отварања тржишта за сваку од тих категорија производа. Постигнут је договор у вези са фазном либерализацијом за 6.562 тарифне линије индустријских производа. За неосетљиве производе предвиђено је укидање царина, количинских ограничења и мера које имају исто дејство, и дозвољена потпуна либерализација увозне заштите без ограничења количина даном ступања на снагу споразума. За осетљиве производе либерализација ће бити остварена постепено, договореном динамиком снижавања царинских стопа након две, за веома осетљиве након четири, а за најосетљивије након пет година од почетка примене Прелазног трговинског споразума.

Када је реч о царинским концесијама/олакшицама за пољопривредне производе које Србија одобрава за увоз из Европске Заједнице и динамици снижавања базних (MFN) царина договорено је пет модела либерализације:

- потпуна либерализација, без царинских оптерећења за неограничене количине даном ступања на снагу трговинског дела Споразума о стабилизацији и придруживању;

- постепенa либерализација, уз постепено смањење и укидање царинске стопе и специфичне царине (прелевмана) у току пет година прелазног периода до нултог царинског нивоа у шестој години примене,
- постепенa либерализација у току пет година, уз задржавање сезонске царине и након прелазног периода. Царине (*ad valorem* и/или специфичне царине) за парадајз, слатку паприку, грожђе, јабуке, шљиве, вишње и јагоде биће смањиване у складу са договореном динамиком уз задржавање сезонских царина (20%) у току и након прелазног периода. За парадајз и паприку задржава се и одређена увозна заштита и у шестој години примене Споразума. Занимљиво је да задржавање сезонских царина за одређене категорије производа није предвиђено у ниједном Споразуму о стабилизацији и придруживању који је ЕУ потписала са другим државама Западног Балкана.
- без либерализације, што значи да се царине и прелевмани нити смањују нити укидају како током тако ни након истека прелазног периода. Једини пољопривредни производ потпуно изузет из царинске либерализације је дуван чија се производња штити увозном царином од 10% и прелевманима у распону од 15-25 дин/kg зависно од врсте. На листи производа за које Србија није дозволила концесије земљама Европе у смислу укидања царинског оптерећења већ је одобрила само ослобађање од прелевмана налазе се и јестиво сунцокретово уље, рафинисани шећер, као и цигарете, дуван за пушење и остали прерађени дувани; и
- постепенa либерализација током пет година прелазног периода до одређеног нивоа царина на којем се задржавају и по истеку прелазног периода, односно и у шестој години примене Споразума.

Поред стварања зоне слободне трговине отварањем граница за либерализацију спољнотрговинске размене уговорних страна суштински елемент Споразума о стабилизацији и придруживању односи се на дефинисање обавезе и временских оквира за усклађивање законодавства Србије са правним тековинама ЕУ у областима које детерминишу функционисање јединственог унутрашњег тржишта. При томе је веома битно да се постигне усаглашеност постојеће регулативе са прописима и стандардима које декларише Европска унија, али и да се националним системским законима обухвати и регулише материја која представља новину у нашем правном систему. Споразум налаже да се прописи у области: заштите конкуренције и контроле државне помоћи, стандардизације и хармонизације техничких прописа, заштите права интелектуалне својине, доделе јавних набавки и заштите потрошача не само имплементирају у домаће законодавство већ и да се ефективно примењују у пракси.

Потписивањем Споразума о стабилизацији и придруживању и добијањем статуса придружене државе чиме је успостављен најповлашћенији однос који земља нечланица може да оствари у односима са Европском унијом Србија је само на корак ближа чланству у евроинтеграцији. Асиметричност трговинског дела ССП у корист Србије и креирање новог правног амбијента пружају шансу привреди Србије да квалитативним унапређењем производних процеса и подизањем квалитета понуде на европски ниво оствари конкурентност на тржишту целокупног европског континента. Оспособљена да, квалитетом и квантитетом парира јакој конкуренцији, али и да одговори високо софистицираним захтевима великог дела европског циљног тржишта добила би прилику да истовремено заштити домаће потрошаче од производа ниског квалитета конкурената са тржишта трећих земаља. Значај стварања зоне слободне трговине са земљама Европске уније потврђује и податак да су државе Европе традиционално најважнији трговински партнер Републике Србије и на страни увоза и на извозној страни. Последњих година нарочито је изражен позитиван тренд убрзаног раста извоза Србије на унутрашње тржиште европске интеграције што је резултирало повећањем покривености извоза увозом уз истовремено смањење спољнотрговинског дефицита у робној размени са најзначајнијим партнером. У укупној

размени Србије са светом у 2008. години 53,6% укупног извоза Србије пласирано је у ЕУ док је истовремено, 54,9% укупног увоза Србије пореклом из земаља Европске уније.

1.4.1.2. Европска зона слободне трговине (*European Free Trade Association-EFTA*)

Европска зона слободне трговине настала је на иницијативу Велике Британије, као реакција дела Европе на оснивање Европске економске заједнице. Са скромним амбицијама и без жеље да са нивоа зоне слободне трговине прерасте у више облике интегрисања предвиђала је либерализацију трговине у корист земаља чланица. 4. јануара 1960. године у Стокхолму потписана је Конвенција којом је чланство у Европској зони слободне трговине потврдило седам држава изван простора Заједничког тржишта: Аустрија, Велика Британија, Данска, Норвешка, Португалија, Швајцарска и Шведска. 3. маја исте године ЕФТА је почела деловати као класичан трговински блок земаља које или нису испуњавале услове за улазак у ЕЕЗ или нису желеле дубљу интеграцију изван сектора трговинске размене. Током шездесетих година XX века познате као *outer seven* (спољних седам) иако економски значајно слабије од чланица Заједнице, такозваних *inner six* (унутрашњих шест) представљале су озбиљну ривалску групу на пољу светске трговине. Нешто касније пуноправне чланице Зоне постале су Финска и Исланд, а од 1991. године и Лихтенштајн. Земље чланице ЕФТА-е прихватиле су да у циљу унапређења слободне трговине уклоне интерне царине и друга трговинска ограничења на узајамну размену за највећи део производа који су пореклом са територије држава које сачињавају зону слободне трговине. Истовремено, свака земља задржала је право да потпуно аутономно води спољнотрговинску политику према трећим земљама и екстерним партнерима. Слабљењу привредне снаге и губитку конкурентске позиције на светском тржишту ове економске групације нарочито је допринело иступање великог броја земаља-оснивача и њихово опредељење за виши ниво економског интегрисања у склопу Европске уније. Тако су проширењем уније у састав ЕФТА-е до данас остале само, међусобно географски прилично удаљене земље: Швајцарска, Норвешка, Исланд и Лихтенштајн. Мада територијално мале ове земље су светски лидери у неким секторима привреде који су од виталног значаја за глобалну економију. Алпске земље – Лихтенштајн и Швајцарска не само да представљају занимљиво одредиште за љубитеље зимско спортског туризма, већ су као угледни финансијски центри са снажним финансијским сектором идентификоване као пореско уточиште. Најсевернија држава Европе, Норвешка, у којој рибарство традиционално представља једну од најзначајнијих и стратешких грана привреде сврстава се у групу водећих произвођача и извозника рибе, морских плодова и рибљих производа и прерађевина. Море је норвежанима подарило још једну благодет непроценљиве вредности-нафту, тако да се ова нордијска земља налази у самом врху, одмах иза Саудијске Арабије и Русије по производњи извозу овог релевантног енергента. Значајну ставку у норвешкој извозно оријентисаној индустрији чине и прерада метала, хемијска индустрија и прерада дрвета. И у бродоградњи која има јако дугу традицију препознат је извор за постизање конкурентности на светском тржишту.

Острвска држава Исланд окружена водама Атлантског океана најсеверније је насељено острво. Отуда, нимало не изненађује податак да се више од једне трећине извоза ове земље односи на рибу и морске плодове. Репутацију светског лидера и супериорну конкурентску позицију остварује производњом рибе, али и алуминијума чији извоз чини 15% укупног извоза земље. Диверсификација исландске привреде у последњој деценији огледа се у убрзаном расту производње софтвера.

Иницијатива за повезивањем са Европском заједницом садржана у идеји Велике Британије, која је напуштајући ЕФТА -у, 1973. године, предложила да се закључи споразум о зони слободне трговине између ове две интеграције добила је коначни епилог септембра месеца 1974. године када је закључена Луксембургска декларација којом је идеја реализована и постала реалност.

Уследило је потписивање, у Порту, Споразума о јединственом европском економском простору 2. маја 1992. године који је ступио на снагу 1. јануара 1994. Основна замисао је била да

се промовисањем континуираног и уравнотеженог јачања трговинских и економских веза између уговорених страна омогући креирање хомогеног Европског економског простора (*ЕЕА-European Economic Area*) а на тај начин и учешће земаља ЕФТА-е на унутрашњем тржишту. Поред укидања царина и одређене хармонизације трговинске политике, првенствено кроз уважавање „четири слободе” нагласак је стављен и на блиској сарадњи у „бочним областима”: саобраћају, науци и технологији, енергетици, заштити животне средине, социјалној политици, туризму и слично. Пољопривреда и риболов, као ни монетарна политика нису обухваћене овим споразумом.

Европски економски простор од 1. јануара 2007. године представља мост између 27 држава чланица Европске уније и три државе чланице ЕФТА-е (Исланд, Лихтенштајн и Норвешка) које су прихватањем Споразума о европском економском простору постале део унутрашњег тржишта уједињене Европе. Тако је ЕЕА-18 постала ЕЕА-30. Једино је Швајцарска остала изван јединственог економског подручја „старог” континента, али је закључивањем билатералних споразума (1999. године) успоставила блиске везе са земљама уније. Током вишедеценијског функционисања ЕФТА је потписала читав низ споразума о слободној трговини и декларација о сарадњи са многим земљама на готово свим континентима широм Планете. Сасвим је извесно да ће даља перспектива ове регионалне интеграције зависити од опредељења њених садашњих чланица да коначно приступе у састав Европске уније.

1.4.1.3. Централноевропска зона слободне трговине (*Central European Free Trade Agreement-CEFTA*)

Падом Берлинског зида и распадом Варшавског пакта на тлу Европе реализоване су неке нове регионалне интеграције. Са намером да се поново успоставе економске везе и оживи трговинска размена између Пољске, Мађарске и Чехословачке 15. фебруара 1991. године лидери ових земаља постижу, у мађарском граду Вишеграду сагласност о оснивању **Централноевропске зоне слободне трговине (*Central European Free Trade Agreement-CEFTA*)**. Стављањем свога потписа на оснивачки споразум „вишеградска група” је 21. децембра 1992. године у Кракову, по угледу на већ постојећу групацију слободне трговине ЕФТА основала СЕФТА-у која је подразумевала либерализацију трговине земаља „партнера” на реципрочној основи. Првобитни споразум је, након обављене ратификације ступио на снагу у јулу 1994. године, када се, након „баршунастог” развода Чехословачке и њене поделе на Чешку и Словачку број држава потписница слободне трговинске зоне попео на четири.

Иако је потпуна либерализација међусобне трговине пољопривредним производима предвиђана за период након 1998. године то се, заправо никада није остварило у потпуности. Дата је могућност ограничене и селективне примене царинске заштите одређених категорија производа и дефинисано време изузећа од општег царинског ослобађања. Наиме, с обзиром да су разним мерама максималне заштите и субвенција за помоћ пољопривреди на тржиштима ових земаља стварани вишкови пољопривредних производа ниједна земља није желела да се изложи ризику и могућности да производи домаћих произвођача буду потиснути пољопривредним производима из других земаља. Трговинске баријере за пољопривредне производе парцијално су снижене у другој половини деведесетих година али су и даље остале на релативно високом нивоу.

Почетком 1995. године дефинисани су критеријуми које потенцијалне чланице треба да испуне да би оствариле чланство у овој асоцијацији:

- да су чланице Светске трговинске организације,
- да су са Европском унијом закључиле споразум о придруживању и
- да имају закључене билатералне споразуме о слободној трговини са сваком чланицом СЕФТА.

Током наредних година СЕФТА је своје границе проширила уласком неких балканских земаља. Словенија је постала пуноправни члан ове асоцијације 1996. године, након што је потписала билатералне споразуме о либерализацији трговинске размене са Мађарском, Словачком

и Чешком 1995. године, а затим и са Пољском годину дана касније. Румунија се придружила 1997. године, Бугарска 1998., Хрватска децембра 2002. Када су маја 2004. године Мађарска, Пољска, Словачка, Словенија и Чешка постале чланице Европске уније, Централноевропска зона слободне трговине је, претрпевши одређене трансформације постала синоним за регионалну интеграцију групе земаља са простора Балкана и Југоисточне Европе Током нешто више од једне деценије функционисања споразум СЕФТА и њиме формирана зона слободне трговине били су изложени извесним променама, како у погледу састава, тако и по питању карактера споразума.

Схвативши да је стаза на путу за предворје Европске уније и шанса за европску перспективу земаља југо-истока Европе представници Бугарске, Румуније и Хрватске су на Загребачком самиту, одржаном 29. новембра 2005. године потписали Декларацију, којом су договорени нови, нижи критеријуми које државе, специјално југоистока Европе, морају задовољити за остваривање чланства у СЕФТА, а истовремено је потврђено да Македонија, након успешног завршетка преговора, приступа тој зони слободне трговине. 2006. године Македонија је и постала чланица зоне слободне трговине за Централну Европу.

Декларација је предвиђала да свака држава која преферира да постане чланица СЕФТА мора да има потписане споразуме о слободној трговини са чланицама ове групације, али су услови приступања Споразуму модификовани у смислу њиховог ублажавања јер се више не инсистира да земља потписница мора бити члан СТО и да има потписан Споразум о стабилизацији и придруживању са Европском унијом. Тиме је, под ревидираним условима отворен простор за чланство у овој регионалној интеграцији и за земље које, ни до данас нису постале чланице Светске трговинске организације: Босни и Херцеговини и Србији.

Како је у оквиру Пакта за стабилност Југоисточне Европе, након потписивања Меморандума о разумевању о либерализацији и унапређењу трговинских услова, 27. јуна 2001. године, уследио период у ком је закључен читав низ од 32 билатерална споразума о међусобној либерализацији трговине земаља Региона, у настојању да „створе повољне услове за развој и диверсификацију трговине између страна и за унапређење трговинске и економске сарадње у областима од заједничког интереса на темељима једнакости, обостране користи, недискриминације и међународног права”²⁶ 19. децембра 2006. године, у Букурешту: Албанија, Босна и Херцеговина, Бугарска, Македонија, Молдавија, Румунија, Србија, Хрватска, Црна Гора и UNMIK у име Космета, а у складу са резолуцијом 1244 Савета безбедности Уједињених нација, потписале су Споразум који је означио почетак једне нове СЕФТА. Мултилатерални Споразум о слободној трговини у југоисточној Европи **СЕФТА 2006** (нова СЕФТА или СЕФТА плус) је поред унапређења постојећег нивоа либерализације трговине оствареног кроз мрежу већ закључених билатералних споразума о слободној трговини у региону и увођења нових области сарадње које обухватају либерализацију трговине услугама, али и питања страних директних инвестиција, јавних набавки и заштите права интелектуалне својине у складу са међународним стандардима предвиђао успостављање зоне слободне трговине у прелазном периоду који би требало бити окончан најкасније 31. децембра 2010. године.

У складу са прописаном процедуром а након достављених инструмената ратификације Споразум је за Албанију, Македонију, Молдавију, UNMIK (територија Косова и Метохије) и Црну Гору ступио на снагу почев од 26. јула 2007. године, за Хрватску од 23. августа, за Србију од 24. октобра, док се БиХ у примену Споразума укључила 22. новембра исте године. Бугарска и Румунија су првог дана 2007. године постале пуноправне чланице уједињеног дела Европе. На тај начин омогућен је пласман највећег броја индустријских и пољопривредних производа без царинских или других ограничења у интрабалканском простору.

Стављање потписа на коначну верзију Споразума значило је да су се даном ступања на снагу овог споразума земље потписнице обавезале на укидање свих постојећих и не увођење

²⁶ Закон о потврђивању Споразума о измени и приступању споразуму о слободној трговини у Централној Европи-ЦЕФТА 2006, Службени гласник РС-„Међународни уговори”, бр.88/2007-стр. 5

нових количинских ограничења увоза и извоза и мера истог дејства (чл.3), а такође је, чланом 4, између уговорних страна договорено регулисано уклањање свих постојећих и не увођење нових царина на извоз и других извозних дажбина фискалног карактера док се према члану 5 неће увести нове увозне царине нити ће се оне које су већ примењене повећавати у трговини између страна у овом споразуму од дана који претходи дану ступања на снагу СЕФТА 2006. Либерализација трговинске размене имала је за циљ нулти царински режим за све индустријске производе, а за производе са листе Анекса 2 који подлежу билатералним концесијама и нису либерализовани даном ступања на снагу овог споразума царине ће бити постепено смањиване и елиминисане у складу са предвиђеном динамиком либерализације током прелазног периода који се завршава 31. децембра 2008. године.

Када су у питању пољопривредни производи нулти царински режим односио се на око 90% производа, мада је највише отворених питања остало управо у области пољопривредне политике. Забележени су и појединачни примери непридржавања одредби предвиђених споразумом. Суочена са огромним дефицитом у спољнотрговинској размени са земљама у оквиру СЕФТА, позивајући се на 23. члан овог Споразума, Босна и Херцеговина 19. јуна 2009. године усвојила је, по мишљењу многих, протекционистички и дискриминаторски Закон о заштити домаће производње који је почео да се примењује првог дана месеца јула. Закон омогућава враћање пуне царинске стопе на увоз неколико група пољопривредних прехранбених производа из земаља окружења, првенствено Србије и Хрватске и предмет је бројних полемика. Пуне царине, у распону од 5-15% поново су уведене на млеко, млечне производе, месо и месне прерађевине, воће, поврће, воду, сокове и сва алкохолна пића, тако да је сада на листи готово 900 производа за које је важио бесцарински режим приликом увоза из суседних држава. Као оправдање за овакву одлуку поборници овог Закона наводе чињеницу да су царинске тарифе враћене само за прехранбене производе који се у земљи производе и да за увозом, који је узрок лошег стања у домаћој пољопривреди не постоји никаква потреба. Међутим, постоји и друга страна медаље. Овај поступак, протумачен као нови царински и трговински рат у супротности је са основним принципима функционисања зоне слободне трговине и представља директно кршење одредби прихваћених у склопу СЕФТА и Споразума о стабилизацији и придруживању који је Босна и Херцеговина потписала у Луксембургу, јуна прошле године. Законом не само да су нарушена уобичајена правила поступања, него се негативни ефекти могу одразити и при реализацији других регионалних иницијатива, што све скупа не иде у прилог стратешкој опредељености региона ка вишем нивоу интеграције. Уставни суд Босне и Херцеговине донео је одлуку о привременој суспензији овог закона само дан након почетка његове примене, док ће коначна одлука која се очекује током септембра одредити судбину и обим будуће трговинске размене (у времену које је пред нама.) Могуће последице прихватања и даље примене спорног закона могу имати далекосежни карактер. Не само да могу испровоцирати увођење против-мера држава суседа, које нису у духу споразума, већ се доводи у питање досадашњи процес приближавања Европској унији као циљној дестинацији који у крајњем случају може бити успорен а даље напредовање БиХ на том путу крајње неизвесно.

Као и у случају билатералних споразума тако и када је реч о иновираним СЕФТА споразуму преференцијални статус и право бесцаринске трговине дати су само „домаћим” производима, односно производима пореклом са простора уговорних страна. „Уколико производ не садржи репродукционе материјале из иностранства или се не обрађује изван зоне преференцијалне трговине, тада није тешко да му се додели порекло... Уколико производ садржи репродукционе материјале из треће земље, која није чланица преференцијалног споразума, или се тамо дорађује, онда је потребно утврдити допустив обим коришћења ових материјала”.²⁷ Билатерални споразуми дозвољавали су примену само билатералне кумулације порекла производа. При томе, *билатерална кумулација* подразумевала је увоз репроматеријала из неке од чланице СЕФТА споразума, који је у

²⁷ Ковачевић, Р., „Значај порекла производа у европским споразумима о трговини”, *Economic Annals*, no. 157., април-јун 2003. год.-стр. 63;

процесу производње финалног производа „претрпео” довољан ниво обраде или прераде и потом извоз готовог производа са пореклом земље у којој је производња довршена на тржиште земље из које је репроматеријал увезен. „Домаћим” производима сматрани су само производи код којих је учешће домаће додате вредности више од 50%, што значи да уважавање критеријума додате вредности налаже да вредност увезених инпута не би требало да пређе утврђени проценат вредности производа. У споразумима Европске уније то је по правилу 40%, па су, неретко на тржишту идентификовани производи који нису имали дефинисано порекло а самим тим нису имали ни право на преференцијале у размени. Међутим, овом приликом понуђена је могућност дијагоналне кумулације порекла што је значило стицање порекла земље која финализира производ без обзира на проценат партиципације/учешћа употребљених састојака у укупној вредности производа, наравно само под условом да они потичу из неке од земаља чланица. С тим у вези, према чл.2 Анекса 4, производима са пореклом из Стране уговорнице сматраће се производи у потпуности добијени у Страни уговорници, као и производи добијени у Страни уговорници који укључују материјале који нису у потпуности тамо добијени, под условом да су ти материјали прошли довољну обраду или прераду у Страни уговорници. Најједноставније речено, уколико производ или сировине из једне земље унутар зоне СЕФТА буду подвргнути обради или преради при производњи финалног производа у другој земљи промениће своје порекло и на тржиште неке треће земље-чланице СЕФТА споразума биће извезени као производи земље у којој је њихова производња довршена. Да би се разрешила и избегла свака дилема у вези са питањем да ли је увезени репроматеријал у поступку финализације производа довољно прерађен или обрађен да би се признала кумулација порекла а производ добио статус домаћег, дефинисана је такозвана *Листа обраде или прераде коју треба извршити на материјалима без порекла како би прерађени производ могао да стекне статус производа са пореклом*. Такође, чланом 7 детерминисани су поступци и операције који се сматрају недовољним степеном обраде или прераде, такозване, минималне операције тако да њихово извршавање не значи кумулирање додате вредности конкретних производа.

Такође, дата је могућност да приликом извоза производа са пореклом неког од „партнера” из једне Стране уговорнице у другу производ задржи своје порекло (под условом да није био предмет)уколико на њему није вршена никаква обрада или прерада у земљи са чијег простора се врши извоз конкретног производа. (чл.3., став 4. Анекса) Аналогно томе, производ ће приликом извоза имати порекло „партнера” и уколико операције извршене на њему не премашују недовољне поступке обраде или прераде, а вредност додата у Страни уговорници која извози производ не премашује вредност коришћених материјала са пореклом било ког другог „партнера”. У том случају добијени производ сматраће се производом са пореклом из Стране уговорнице чији материјал са пореклом, коришћен у производњи учествује са највећом вредношћу. (чл.3. став 3) Суштинска новина СЕФТА 2006 огледа се и у чињеници да споразум допушта примену правила о кумулацији порекла и изван зоне Споразума. Порекло земље извознице имаће производи добијени у тој земљи уколико садрже материјале пореклом из ЕУ, Исланда, Норвешке, Швајцарске, кнежевине Лихтенштајн и Турске, а који су били предмет обраде или прераде у обиму који премашује поступке наведене у члану 7. Уколико то није случај, добијени производ имаће порекло земље извознице само ако је, тамо додата вредност, већа од вредности коришћених материјала који воде порекло из неке од наведених земаља. Преференцијални третман на простору уједињене Европе омогућен је само за оне државе које су потписале Споразум о стабилизацији и придруживању, док је у трговини са чланицама ЕФТА основни услов дијагоналне кумулације порекла закључење билатералних споразума о слободној трговини са земљама из ове регионалне групације. Једна од приоритетних области у којој су идентификоване највеће сметње за даљи несметан развој трговине унутар региона односи се на препознавање постојећих нецаринских баријера чије уклањање у наредном периоду захтева максимално залагање заинтересованих страна.

Стварање зоне слободне трговине на најтруснијем подручју Европе, на Балкану, коме је деценијама приписиван атрибут(епитет) „европске периферије” први је озбиљан корак ка садржајнијем економском повезивању и сарадњи земаља овог подручја. Трговина без баријера схваћена је као кључни извор економског раста и развоја и основ за јачање привредног и свеукупног потенцијала региона. Отварањем граница за слободан проток роба и ширењем тржишта подстакнута је и интензивирана спољнотрговинска размена. Економским разлозима мотивисана СЕФТА 2006 доприноси остваривању политичке стабилности и побољшању инвестиционе климе чиме је дат позитиван сигнал страним инвеститорима о стварању атрактивног и стабилног амбијента оспособљеног да привуче обимнија узајамна улагања, али и капитал из иностранства. Усклађивањем са прописима и стандардима СТО и Европске уније и њиховом правилном имплементацијом повећава се конкурентност на пробирљивим тржиштима развијеног света а квалитет производа које је регион спреман да понуди подиже на виши ниво. Припремљене за пословање у условима појачане конкуренције и већих извозних шанси привреде земаља у транзицији имају прилику да кроз повећани ниво производње и размене побољшају ефикасност и конкурентност националних економија и поправе пословни имиџ региона у целини. Консолидација односа унутар региона и сарадња са суседима у оквиру зоне слободне трговине представљају полазну тачку и услов за европску перспективу и приступ земаља Западног Балкана слободном тржишту уједињеног континента.

* *
*

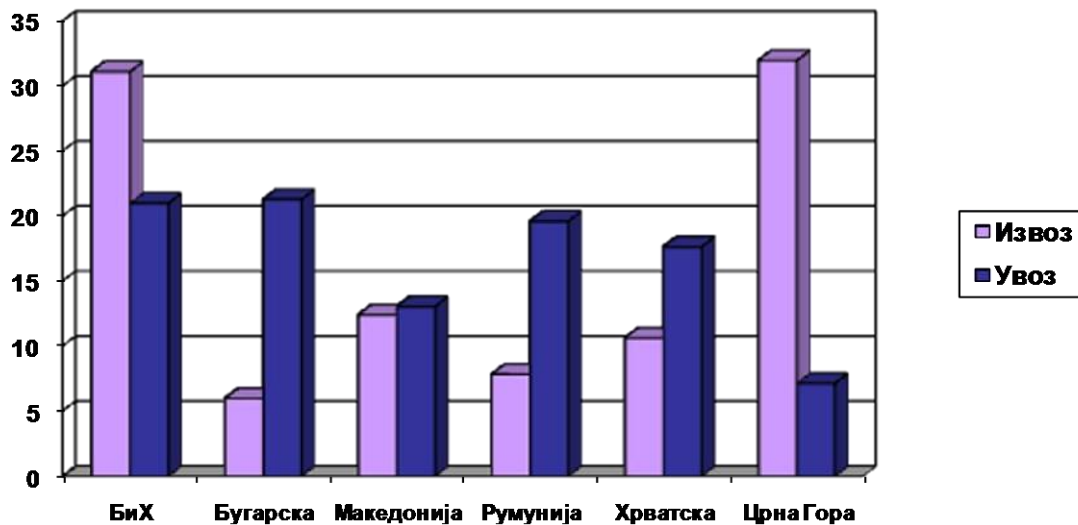
Развијање привредне сарадње на принципима либерализације трговине и стварање зоне слободне трговине у региону Западног Балкана, мотивисано је, пре свега очекивањима да се кроз процесе интеграције, кооперације и специјализације производње могу обезбедити:

- квалитетнији макроекономски раст и привредни напредак земаља региона,
- хармонизован и динамичан развитак региона, као целине,
- економска стабилизација региона, на дужи рок,
- олакшан приступ земаља региона чланству у WTO и Европској унији и
- пораст страних инвестиција у регион Југоисточне Европе.

Иако резултати бројних анализа потврђују чињеницу да су спољнотрговински токови свих земаља региона Југоисточне Европе усмерени ка Европској унији и да оне у земљама суседима не препознају значајне трговинске partnere потпуно је јасно да реализацију коначног циља земље суседи могу остварити подизањем регионалне економске сарадње и унутаррегионалне трговине на виши ниво.

Подаци Републичког завода за статистику из 2008. године сведоче о чињеници да земље Југоисточне Европе представљају значајно извозно тржиште Србије. Најважнији трговински партнер Србије у региону је Босна и Херцеговина чије учешће у укупном извозу Србије у земље региона износи 31,13% док у укупном увозу Србије из земаља региона ова суседна земља учествује са 21%. У робној размени са земљама региона ЈИЕ: Црном Гором, Босном и Херцеговином, Албанијом и Молдавијом наша земља годинама остварује растући суфицит па је тај тренд задржан и током анализираних година. Највећи суфицит остварен је у трговини са Црном Гором која је на страни извоза заступљена са 31,94% укупног извоза Србије на простор региона, а када је реч о увозу Црна Гора са 7,16% учествује у укупном увозу наше земље. Упркос забележеном спољнотрговинском суфициту Албанија и Молдавија још увек спадају у категорију трговинских партнера који имају мали значај за привреду Србије. Спољнотрговински дефицит остварен је у прекограничној трговинској размени са Бугарском, Румунијом и Хрватском, док је у трговини са Македонијом забележена минимална предност на страни увоза (извоз у Македонију био је на нивоу од 12, 43%, док је учешће Македоније у укупном увозу Србије посматрано у односу на регион износило 13,06%).

Графикон 1.1. - Учесће појединих земаља Југоисточне Европе у укупној робној размени ЈИЕ са Србијом у 2008. години.



Извор: Републички завод за статистику РС,
бр. 217. год. LIX. СТ15. 31. 07. 2009.

1.4.1.4. Заједница независних држава (*Commonwealth of Independent States-CIS*)

Прича о регионалном економском повезивању унутар европског континента свакако не би била потпуна ако би се занемариле интеграције бивших социјалистичких земаља насталих након распада, територијално највеће државе на свету, Совјетског Савеза. Током само две недеље у децембру 1991. године догодила се самодеструкција, дезинтеграција, а потом и нестајање велике вишевековне царевине Русије. Спуштањем црвене заставе са Кремља 25. децембра стављена је тачка на једну епоху и означен почетак краја три четвртине века дуге владавине бољшевичке Русије. На тлу Империје која је ишчезавала са економске и политичке позорнице створено је 15 нових, независних држава. 8. децембра 1991. године у тадашњој престоници Казахстана Алма-Ати потписан је споразум о формирању Заједнице независних држава чије су чланице постале све бивше совјетске републике, изузев балтичких земаља: Азербејџан, Белорусија, Грузија, Јерменија, Казахстан, Киргистан, Молдавија, Руска Федерација, Таџикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украјина. Туркменистан од августа 2005. године има статус придруженог члана, док одлука Грузије да након рата у Јужној Осетији иступи из сталног чланства ступа на снагу августа 2009. У поређењу са другим савременим интеграцијама, које су настајале поступним повезивањем независних држава, специфичност ЗНД огледа се у чињеници да је настала у процесу распада једне унитарне државе, обједињавањем земаља које су на постсовјетском простору тек стицале независност. Њено оснивање заправо сведочи о заинтересованости ових земаља да сачувају или обнове и на нови начин дефинишу везе из доба СССР-а и да активирањем економске сарадње превазиђу постојеће политичке спорове и регионалне конфронтације. Императив је био да се укидањем царина у прекограничној трговинској размени блиских суседа омогући јачање регионалне сарадње и очува заједнички економски простор. Међутим, услед хетерогености привреда ових земаља интрарегионална трговина остала је на скромном нивоу и бележи мали удео у укупној спољнотрговинској размени земаља постсовјетског простора.

* *
*

Споразум о слободној трговини између **Руске Федерације и Савезне Републике Југославије** који је значио ослобађање од царина за највећи део роба из међусобне трговинске размене две земље, а које су биле на нивоу од око 25%, потписан је 28. августа 2000. године у Београду. Споразумом је предвиђено и етапно елиминисање увозних царинских тарифа на робу која води порекло из једне од уговорних страна, у периоду од пет година. Према члану 4. Споразума „Стране уговорнице ће настојати да током петогодишњег периода предузму усаглашене мере за постепено укидање у међусобној трговини увозних царина, дажбина и других мера еквивалентног спољнотрговинског дејства за робу пореклом са царинских територија држава Страна уговорница.”²⁸ Споразумом је, такође усаглашен списак од 140 врсти лекова и производа фармацеутске индустрије при чијем се увозу на тржиште Руске Федерације примењују специјалне, умањене царинске дажбине.

Србија је једина држава у Европи која поред појединих бивших совјетских република, чланица ЗНД, Белорусије, Украјине и Казахстана има потписан Споразум о слободној трговини и либерализован приступ великог броја различитих категорија производа огромном руском тржишту. Како правило налаже примена споразума захтевала је ратификацију од стране Парламента земаља потписница. Парламент СРЈ ратификовао је Споразум 10. маја 2001. године, док је Влада Русије споразум поднела на ратификацију Државној Думи 29. августа исте године. Одлагање ратификације од стране Думе правдано је потребом да споразум добије сагласност и Евроазијског економског савета (EVROAZES) што се и догодило марта 2005., али је ратификација и овог пута изостала због бојазни Русије да би бесцарински режим у трговини са Србијом испровоцирао проблеме са СТО која пропагира равноправан третман свих земаља у трговинској размени. Упркос томе, Споразум се током целокупног периода несметано примењивао.

Структура, динамика и обим трговинске размене традиционално примарних спољнотрговинских партнера, Србије и Русије, у великој мери детерминисани су дефинисаном листом изузетака из режима слободне трговине, односно листом производа на које се и даље примењују царинске баријере и ограничења у циљу заштите домаћих произвођача. Према Протоколу који је 3. априла 2009. године потписан у Београду на списку роба које се на царински простор Руске Федерације увозе из Републике Србије а које се изузимају из режима слободне трговине налазе се: месо и прерађевине домаће живине (свежи, охлађени или замрзнути производи), шећер, пенушава вина, етил алкохол, ракије, ликери и остали алкохолни напаци, сирови дестилати у судовима већим од 2 l, цигаре, памучно предиво и памучне тканине, теписи и остале текстилне подне покривке, монитори и пројектори, трактори, мала путничка возила и остала моторна транспортна средства, намештај од дрвета и компресори који се користе за расхладне уређаје. На листи производа који се увозе на територију Републике Србије из Руске Федерације а изузети су из режима слободне трговине наименовани су: славине, вентили и слични уређаји за цевоводе, котлове, резервоаре, каце и слично; трактори, путнички аутомобили и друга моторна возила конструисана првенствено за превоз лица, моторна возила за превоз робе са клипним мотором са унутрашњим сагоревањем на паљење помоћу компресије (дизел или полу - дизел): бруто масе не преко 5 t и бруто масе преко 5 t, али не преко 20 t и моторна возила за превоз робе, са клипним мотором са унутрашњим сагоревањем на паљење помоћу свећице: бруто масе не преко 5 t.

И поред постојећег преференцијалног статуса за највећи број производа којима се тргује између две земље трговина са Русијом није достигла обим који споразум дозвољава. Ниска стопа извоза и огроман дефицит у спољнотрговинској размени са Русијом остају главне карактеристике С обзиром на стање српске привреде недовољно конкурентна производња није у стању да одговори захтевима и очекивањима све пробирљивијег руског потрошача ни по квалитету, а и

²⁸ „Споразум о слободној трговини између Савезне Републике Југославије и Руске Федерације”, Службени лист СРЈ, „Међународни уговори” бр. 1/2001;

количине које се могу понудити и пласирати су премале за велике апетите и континуирано снабдевање тржишта највеће земље на свету. Према подацима Републичког завода за статистику најважнији трговински партнер наше земље у 2008. години на страни увоза је управо Руска Федерација са учешћем од 15,9% у укупном увозу, при чему енергенти, сирова нафта и гас чине 90% увоза Србије из те земље. Када је реч о извозу, у укупном извозу Србије Руска Федерација учествује са свега 5,1%, при чему се највећи проценат извоза односи на пласман лекова.

31. марта 2009. године у Минску потписан је Споразум о слободној трговини између Србије и Белорусије, којим је српска привреда добила могућност да без царина извози робу на тржиште од десет милиона становника.

Отварање граница и укидање баријера слободном протоку роба у прекограничној размени са земљама са постсовјетског простора значајно је допринело привлачењу страних инвеститора на подручје Републике Србије. Наиме потписивањем споразума о либерализацији трговине са Русијом и Белорусијом наша земља постала је најпривлачнија дестинација за иностране инвеститоре који су спремни да уложе средства и преселе своју производњу како би искористили повластице бесцаринског пласмана и приступа тржишту земаља из састава Заједнице независних држава.

1.4.1.5. Зона слободне трговине балтичких земаља (*Baltic Free Trade Agreement- ВАФТА*)

Три прибалтичке земље: Естонија, Летонија и Литванија, 13. септембра 1993. године потписале су трилатерални споразум о оснивању зоне слободне трговине **ВАФТА** (*Baltic Free Trade Agreement*) који је ступио на снагу 1. априла 1994. године и представљао је „први корак у формирању царинске уније. Међутим, пољопривредни производи (пољопривреда, прехранбена индустрија и рибарство) били су искључени из иницијалног текста споразума. Процес постизања овог споразума био је дуг и тежак, политика асиметрије била је главна препрека између суседа. Док Естонија није имала увозне царине, друге две земље су користиле царинске тарифе у распону од 20-60%. Коначно, маја 1996. године лидери трију земаља договорили су се да прихвате слободну трговину за све производе, који су домаћег порекла (под условом да имају домаће порекло). Споразум је по хитном поступку потписан у јуну 1996. године. До 4. октобра 1996. Парламенти све три земље су ратификовали Споразум који је почетком јануара 1997. године ступио на снагу.”²⁹ Споразум је значио одустајање од увозних и извозних дажбина на пољопривредне производе. Сва квантитативна ограничења извоза и увоза и сличне мере такође су укинуте споразумом, с тим да заштитне мере могу бити поново уведене у случају да локална производња буде угрожена. Током треће фазе у функционисању ВАФТА напори су усмерени на уклањање нецаринских баријера. 1. јула 1998. године ступио је на снагу споразум којим су се челници влада балтичких земаља усагласили/решили да креирају заједнички економски простор са заједничким слободним тржиштем не само роба, већ и рада и услуга.³⁰

Међутим и поред видног настојања да се либерализацијом утиче на обим и интензитет размене ниво интра-балтичке трговине није се много променио. Иако подстицан, степен међусобне економске сарадње земаља смештених на обали Балтичког мора никада није био на завидном нивоу. 1998. године Летонија је свега 4,5% свог укупног извоза пласирала на тржиште Естоније, док је из ње увезла 6,6% свог укупног увоза. С Литванијом је тај однос: 7,4% на страни извоза и 6,3% укупног увоза. Оријентисана ка Западној Европи, ова економска асоцијација најмање је била израз жеље балтичких суседа да унапреде трговинску размену и успоставе блиску сарадњу у оквиру зоне слободне трговине. Заинтересоване да процес интегрисања окончају

²⁹ „The Baltic Free Trade Agreement in Agriculture: Issues and Potential Impacts”, Natalija Kazlauskienė, William H. Meyers, avgust 1997. год. - www.ideas.repec.org.

³⁰ Sumilo, E., „Trade and Trade Policy Developments in the Baltic States after Regaining Independence before Joining the EU”, XIV International Economic History Congress, Helsinki, Finland, 21. to 25. August, 2006.-session 87; www.helsinki.fi/iech2006/papers3/Sumilo.pdf

пуноправним чланством у клубу развијених и демократских земаља прихватиле су иницијативу и сугестију Европске економске заједнице о потреби регионалног повезивања.

Од стицања независности спољнотрговинска размена балтичких земаља је расла и мењала се, како по структури тако и у погледу трговинских партнера континуално промовишући либерализацију прекограничне трговине кроз смањење или елиминисање баријера на извоз и увоз роба. „Од свих новооснованих независних држава једино су ове три прибалтичке земље имале високо повлашћен положај у оквиру западноевропског увозног режима. Користећи своје скандинавске везе оне потписују билатералне споразуме слободне трговине са земљама чланицама ЕФТА (изузев Аустрије и Ирске) током 1992. са Шведском и Норвешком, а Естонија и са Финском а почетком 1993. године и са Швајцарском, а Летонија и Литванија са Финском. Захваљујући овим споразумима балтичке земље после ЕУ имају најбољи приступ ЕФТА тржишту које традиционално чини значајни удео у њиховог извоза. Упркос неким ограничавајућим одредбама ови споразуми доприносе брзом ширењу робне размене између балтичких и нордијских ЕФТА чланица. Уз то, балтичке земље 1994. потписују споразум о слободној трговини са Европском унијом којим су покривени индустријски производи.”³¹ Десет година касније Естонија, Летонија и Литванија примљене су у чланство Европске уније чиме је означен престанак постојања ВАФТА интеграције. Трајно опредељење ка тржишту развијеног дела европског континента и доминантан удео трговине са ЕУ у укупној размени земаља региона најбоље потврђује податак да је, када је реч о Естонији укупан извоз јануара 2009. године у ЕУ износио 74%, док је у Летонију пласирано 9%, Литванију 5%, а на тржиште ЗНД 10% укупног извоза. Што се тиче увоза, бивше везе са Истоком су данас, такође, прилично слабе што се може уочити анализом података о увозу Естоније. Из ЕУ увезено је 73%, из Летоније 9%, Литваније 8% а из земаља у саставу ЗНД 16% укупног увоза.

1.4.2. Северноамерички споразум о слободној трговини (*North American Free Trade Agreement - NAFTA*)

Растући тренд према преференцијалној трговинској либерализацији, нарочито израженој у последњој деценији XX века, демонстрираној и успешно потврђеној на примеру економског повезивања најразвијенијег дела европског континента утицао је на формирање различитих облика регионално-економских интеграција широм света. Дуги низ година САД су се противиле овој тенденцији наводећи да представља кршење правила ГАТТ-а и своје трговинске односе са другим државама регулисале на билатералној основи.

Идеја о уклањању препрека слободном протоку роба и услуга и настојање да се на простору Северне Америке, тачније између, деценијама највећих трговинских партнера, Сједињених Америчких Држава и Канаде остваре интеграциони процеси резултирали су покретањем преговора о слободној трговини који су изазвали отворену дебату широм Канаде. За опозицију, повећана економска интеграција наговештавала је опасност по суверенитет и канадско културно наслеђе па је изражена бојазан да Канада неће моћи да очува независност у односу на моћног и супериорнијег суседа и да ће уколико уговор буде спроведен постати педесетпрва држава САД. Исто тако, споразум је критикован као могући узрок бега капитала и губитка посла локалног становништва у условима нарастајуће конкуренције и „сељења” компанија.

На другој страни за канадске компаније један овакав трговински споразум значио би олакшан и сигуран приступ огромном тржишту од око 250 милиона потрошача (према подацима

³¹ „Economic transition in Russia and the new states of Eurasia”, Bartłomiej Kaminsky-str.405-www.books.google.com/books?id

из 1990. године), јачање конкурентности и заустављање суптилне политике протекционизма из Америке која је представљала озбиљну претњу развоју целокупне привреде. Преговори су, упркос исказаном противљењу успешно окончани потписивањем, септембра 1988. године, споразума о слободној трговини *CUSTA* (*Canada-United States Free Trade Agreement*) који је на снагу ступио 1. јануара 1989. Споразум је предвиђао постепено уклањање и елиминисање свих постојећих препрека и ограничења у трговини робом и услугама између земаља потписница, по фазама дефинисаним распоредом за период од десет наредних година, до јануара 1998. Ефекти успостављања либерализације испунили су очекивања идејних твораца пројекта интеграција. Привреде водећих индустријских земаља бележиле су убрзани раст производње и прекограничне трговине. Осим уклањања царинских баријера и јачања трговинских веза договорено је паралелно развијање других облика билатералне сарадње. Стварањем услова за фер конкуренцију подстичу се стране директне инвестиције, утврђују стандарди у вези са техничким препрекама трговини, одређују механизми и процедуре за решавање међусобних спорова, обезбеђује адекватна заштита интелектуалне својине. Перманентним унапређивањем трговинских и економских веза створени су услови за почетак комплексне и комплетније сарадње унутар северноамеричког континента. Отварањем граница и поступним укидањем царина у трговини са Мексиком настављени су интеграциони процеси на овом простору.

Преговори око закључења трипартитног споразума о слободној трговини између САД, Канаде и Мексика, започети у Торонту јуна 1992, завршени су 17. децембра исте године. Северноамерички споразум (*North American Free Trade Agreement-NAFTA*) који су раних деведесетих потписали државници ових земаља: Џорџ Буш, Брајан Малрони и Карлос Салинас де Гортар ступио је на снагу 1. јануара 1994. године. Имплементиран на период од 15 година претпостављао је елиминисање трговинских баријера и инвестиционих ограничења између уговорних страна.

У деценији америчког унилатерализма, промовисан као један од најважнијих момената у глобалној политици ширења слободног тржишта, *NAFTA* споразум иницирао је претварање читавог северноамеричког континента у један јединствен трговински блок. Посматрано са становишта величине територије, броја становника, нивоа економске развијености и расположивости природним богатством и изворима енергије настала је највећа економска интеграција на свету са огромним тржиштем велике економске снаге. Демографски и економски потенцијали земаља чланица *NAFTA* најбоље се могу сагледати на основу података датих у оквиру табеле бр. 1.3.

Табела бр. 1.3. - Упоредни преглед демографских и економских индикатора земаља чланица *NAFTA* у 2001. и 2008. години

Земља	Површина	2001.			2008.		
		Број становника	БДП у милионима \$	БНД <i>per capita</i>	Број становника	БДП у милионима \$	БНД <i>per capita</i>
САД	9.629.091	280.562.499	9.837.400	34.100	304.060.000	14.204.322	47.500
Канада	9.976.140	31.902.268	687.900	21.130	33.311.000	1.400.091	41.730
Мексико	1.972.550	103.400.165	574.500	5.110	106.350.000	1.085.951	9.980
Укупно:	21.577.781	421.864.932	11.099.800	20.113	443.721.000	16.690.364	33.070

Извор: *World Bank, 2002. u World Development Indicators, database, World Bank, 1. јуни 2009.*

У извесном смислу нови споразум има доста сличности са споразумом о слободној трговини на чијим основама је настао. Многе одредбе су идентичне онима које су садржане у *CUSTA* споразуму док се примена појединих правила у трговинској размени на релацији Америка-Канада наставља и у оквиру новог споразума. Тако је на снази остала и одредба да се

укидање свих царина између потписница иницијалног споразума мора реализовати по раније прокламованим роковима за либерализацију, дакле до јануара 1998. Замишљено је да се царине и квантитативна ограничења на већину индустријских производа укину у периоду од 5 година, а за пољопривредне и такозване осетљиве индустријске производе постепено, у року од 15 година. Посебне мере либерализације утврђене су у области аутомобилске индустрије, трговини текстилом и одевним предметима, енергетици и основе петрохемије. За текстилне производе укидање царина предвиђено је у року од шест година од потписивања споразума

Када је у питању Мексико, чија је привреда у компарацији са привредама првих суседа најнеразвијенија, предвиђена је нешто спорија либерализација и дата могућност да се царине на индустријске производе приликом увоза из земаља-партнера укину најкасније до почетка 2008. године, до када би требало укинути сва ограничења на готово сву робу којом међусобно тргују ове три земље. Низом секторских споразума на билатералној и трилатералној основи уређени су готово сви односи између земаља чланица. Док се већина правила односи на све странке трилатералног споразума решавање одређених питања дефинисано је билатералним аранжманима. Због тога у неким областима, пре свега у пољопривреди и слободном приступу тржишту пољоприврдиних производа, *NAFTA* функционише на основу три напоредна билатерална споразума. Како су САД и Канада у овом сектору имале дефинисане односе од раније ова осетљива питања регулисана су на основу *lex specialis* који, уважавајући специфичности уговорних страна одређују различиту динамику либерализације посебно на релацији Мексика и Канаде а посебно у сарадњи САД и Мексика. У прекограничној размени преференцијали се одобравају само за производе са пореклом неке од чланица зоне слободне трговине. При томе, домаћим производима сматрају се и они на којима је у процесу производње извршен одређени степен трансформације од стране северноамеричких компанија. „САД потпуно доминирају у овој интеграцији. За њих Мексико представља извор јефтине радне снаге, док је Канада заштићено тржиште за пласман америчких производа. Ова интеграција је и „полигон” на коме су америчке компаније заштићене од иностране конкуренције и где, коришћењем ефеката економије обима, јачају своју међународну конкурентност.”³²

NAFTA је названа „смртном казном” за мале узгајиваче кукуруза у сиромашном појасу јужних држава Мексика. Пре споразума, кукуруз је покривао 60% обрађиване земље. Рођен у Мексику он је и даље симбол државе и свакодневни хлеб огромне већине мексиканаца који су доведени у незавидну ситуацију. Ступањем Споразума на снагу јефтин, узгајан најмодернијим методама, субвенционисани амерички кукуруз преплавио је тржиште и продаје се по ценама испод трошкова производње са којима локални мали фармери не могу да се такмиче. Изложени конкуренцији са севера фармери напуштају своју земљу масовно насељавајући градове Мексика и суседне Америке. Током преговора предвиђано је подизање количина кукуруза која би без тарифа могла да уђе у земљу, постепено у периоду од 15 година. Међутим, Мексико је добровољно подигао квоте за мање од три године. Од 1. јануара 2008 елиминисане су и последње тарифе на пољопривредне производе у оквиру *NAFTA* што је био повод за одржавање масовних демонстрација пољопривредних произвођача против споразума широм Мексика почетком те године.³³

У оквиру двадесетдва поглавља овог Споразума поред редуковања царина и других трговинских баријера, посебна пажња посвећена је питањима заштите и очувања животне средине и усклађивања еколошких стандарда, мобилности радне снаге и појави имиграција, спречавања алокације производних погона са простора Америке и Канаде због јефтине радне снаге и блажих еколошких прописа на тло суседног Мексика, инвестицијама, сарадњи у области саобраћаја, науке, енергетике, заштите интелектуалне својине, решавања међусобних спорова. Северноамеричке државе подстакнуте глобалним аспирацијама америчке привреде поставиле су за

³² Бјелић, П., „Модел Америчке спољнотрговинске политике”, МП, бр.1-2, јануар 2002. год.-стр.125;

³³ www.bilaterals.org/NAFTA

свој циљ стварање интегралне пан-америчке слободне трговинске зоне до 2005. године којом би биле обједињене земље са простора све три Америке (Северне, Јужне и Централне). Амбициозно се размишљало о успостављању економске хармонизације између богатог Севера и мање развијеног Југа и дугорочном обухватању комплетног америчког континента и целокупне западне хемисфере у јединствени трговински блок (Western Hemisphere Free Trade Area). „...И док су економски аналитичари обично предвиђали предстојећи раст латиноамеричких економија, надања да ће се западна хемисфера трансформисати у трговачки блок по угледу на Европску унију била су претерана. До краја деценије ту се није догодило ништа нарочито...”³⁴ Разговори о алтернативној Америчкој зони слободне трговине (*Free Trade Area of the Americas*) и обједињавању 34 државе у највећу и најмногљуднију зону слободне трговине на свету, нису дали очекиване резултате. Стварање ФТАА и регионалне трговинске зоне на простору од Канаде до Аргентине нису подржале: Аргентина, Бразил, Венецуела, Парагвај и Уругвај, наглашавајући да је план „штетан” по раднике у Латинској Америци и да угрожава економску и политичку независност јужног дела америчког континента. Описујући ФТАА споразум као механизам америчке доминације, лидери Кубе, Венецуеле и Боливије су у Хавани, 1. маја 2006. године потписали споразум о трговинској сарадњи, такозвани (*Peoples Trade Agreement-TCP*) Трговински споразум народа. Промовисањем једнакости у трговини формирањем новог латиноамеричко-карипског економског блока дато је право слободног извоза и протока робе без икаквих царинских ограничења у прекограничној размени ових земаља. Као алтернатива свеамеричке зоне слободне трговине, у ситуацији када многе „мале” земље раде искључиво у интересу просперитета САД шансу за напредак виде у јачању међусобне сарадње и преузимању контроле над природним изворима енергије, те преусмеравању извоза нафте према јужноамеричким и карипским државама.

Евидентно је да је судбина интеграционог пројекта у форми ФТАА крајње неизвесна. Да ли Пети самит Америка, одржан током априла 2009. године у Тринидад и Тобагу отвара ново поглавље у односима Северне и Јужне Америке и да ли наговештава почетак сарадње САД и Латинске Америке на неким новим основама, без политике условљавања остаје да се види у годинама које су пред нама. У сваком случају, време ће показати да ли ће свеамеричка зона слободне трговине остати само визија или ће постати реалност савременог света и највећи „супарник” Европске уније у борби за исти „животни” простор роба и услуга у међународним размерама.

Када говоримо о NAFTA споразуму, перспектива ове регионалне интеграције је, дакле могућа како у погледу продубљивања међусобне сарадње географски блиских суседа тако и у погледу њеног даљег ширења. Бржи напредак интеграције свакако успорава заостајање Мексика у привредном развоју, али и милиони имиграната који свакодневно запоседају тло Сједињених Држава, посебно пограничне области Калифорније и Флориде, енормни пораст насиља нарко картела у пограничним деловима Мексика, кријумчарење кокаина на простор првог суседа. Према подацима Светске банке од 1. јула 2009. године доходак по глави становника у 2008. у САД је износио 46.970\$, у Канади 36.220\$, а у Мексику је био на нивоу од 14.270\$. Исто тако чињеница да је граница Америке и Мексика за Мексико остала баријера, такође, ограничава ефикасно функционисање споразума. Односи између две државе додатно су поремећени почетком марта 2009., када су САД, супротно одредбама Споразума, увеле забрану приступа великим мексичким камионима на америчке аутопутеве. Вишегодишњи, поново актуелизовани проблеми, прете да доведу до трговинског рата који би с обзиром на обим размене нанео велику штету и једној и другој страни. Наиме, иако је још од 1995. године предвиђено слободно кретање мексичких камиона аутопутевима САД то право се ограничава на узак гранични појас углавном под изговором да су стандарди безбедности у овој суседној земљи недовољно строги. Како је NAFTA подстакла померање америчких и канадских компанија ка југу и измештање великог дела индустријске производње изван границе ових земаља користећи предности неупоредиво јефтиније

³⁴ Самарџић, Н., „Други двадесети век”, - www.danas.rs./Nagli_privrdni_rast_na_Dalekom_istoku

радне снаге, широм САД све више расте незадовољство последицама спровођења споразума. Директном последицом споразума сматра се и притисак мексичке имиграције која не само да је без посла оставила велики број локалног становништва него је у великој мери снизила висину надница. Нарочито у условима велике економске кризе све више долази до изражаја економски национализам а фаворизовање домаћих компанија и протекционизам који се наслућује у потезима Америке забрињава њене највеће трговинске партнере. И поред постојећих проблема и несугласица лидери северноамеричких држава су се и на самиту одржаном у Мексико Ситију у првој половини августа 2009. године сложили у ставу да су обзиром на повезаност економија ове три земље одређене за дугорочно јачање сарадње и да просперитету региона може допринети само повећање, а никако ограничавање међусобне трговине.

* *
*

Са земљама, данашњим чланицама Северноамеричке зоне слободне трговине наша земља имала је традиционално добру сарадњу још од времена када је 1881. године потписан трговински уговор Кнежевине Србије и САД, па све до увођења санкција Савета безбедности УН СР Југославији 31. маја 1992. Након што су, одлуком Конгреса, заједници Србија и Црна Гора 4. новембра 2003. године спољнотрговинске санкције укинуте и земља враћена на листу „нормалног трговинског партнера” одобрен је статус нормалних трговинских односа (*Normal Trade Relations Status*), аналоган статусу који већина држава света има у односима са САД. Успостављени су нови односи сарадње а Генералним системом преференцијала, одобреним од стране САД дозвољен је преференцијални слободан увоз преко 4.650 производа из Србије. Са списка производа за које је предвиђен бесцарински улаз на тржиште северноамеричког континента, а који се модификује два пута годишње тренутно су изузети обућа и производи од текстила и коже.

1.4.3. Регионална интеграција латино-америчких земаља

Интеграциони процеси на тлу латино америчког континента започели су шездесетих година, сада већ прошлог XX века. Током последњих пет деценија настајале су и нестајале са економске сцене, а неке су заживеле као примери успешних интеграција.

Међу првим регионалним интеграцијама земаља у развоју настало је **Латиноамеричко удружење слободне трговине LAFTA** (*Latin American Free Trade Association*) или на шпанском *ALALC* (*Asociacion Latinoamericana de Libre Comercio*). 18. фебруара 1960. године у главном граду Уругваја, Монтевидеу споразум о слободној трговини, који је на снагу ступио 2. јануара 1962. потписале су: Аргентина, Бразил, Мексико, Парагвај, Перу, Уругвај и Чиле. Формирана да подстакне регионалну размену роба између држава чланица предвиђала је елиминисање свих ограничења и квота у међусобној трговини у року од дванаест година, до 31. децембра 1972 године. Како су између земаља чланица интеграције биле изражене значајне разлике у погледу нивоа привредне развијености и степена достигнуте индустријализације, испоставило се да је постављени циљ преамбициозан. Либерализација трговине није се спроводила по предвиђеној динамици па је Протоколом из Каракаса (Венецуела) од 1969. циљном годином за формирање заједничког тржишта означена 1980. а рок продужен на 20 година. Током седамдесетих **LAFTA** је проширена уласком четири суседне државе са латиноамеричког континента. Интеграцији су се 1961. године придружили Колумбија и Еквадор, 1966. Венецуела, а Боливија 1967. године. И поред најаве да ће се заједнички деловати у правцу приближавања привредних политика земаља партнера потребан ниво координације није остварен тако да LAFTA није дала жељене резултате и представља неуспешан покушај регионалног повезивања земаља у развоју.

Међутим, идеја о потреби стварања и предностима шире јужноамеричке сарадње није у потпуности напуштена. Двадесет година касније, заправо 12. августа 1980. у истом граду, потписивањем новог споразума ова интеграција је трансформисана у **Латиноамеричко интеграционо удружење LAIA** (*Latin American Integration Association*), на шпанском *ALADI*

(*Asociacion Latinoamericana de Integracion*). Споразум је потписан од стране свих дотадашњих чланица. Како је, према Споразуму интеграција отворена за приступање било које земље јужног дела америчког подконтинента, 6. новембра 1998. прихваћено је чланство Републике Кубе и она је 26. августа следеће године постала дванаести пуноправни члан ове регионалне групације. Споразум промовише складан и уравнотежен привредни и друштвени развитак земаља чланица, унапређење и регулисање узајамне трговинске размене и прогресивну конвергенцију парцијалних активности у правцу креирања заједничког тржишта Латинске Америке. Данас ALADI представља највећу трговинску асоцијацију у Латинској Америци која обухвата тржиште од око 20 милиона квадратних километара и близу 500 милиона потрошача.³⁵

Централноамеричка зона слободне трговине SAFTA (*Central America Free Trade Agreement*) конституисана је у Манагви (Никарагва) 13. децембра 1960. године од стране Гватемале, Ел Салвадора, Костарике, Никарагве и Хондураса. Због рата између Ел Салвадора и Хондураса интеграција се распала 1969. Споразум је званично суспендован 1973. године, а након тога је уследио период у коме долази до застоја у процесу интеграције некадашњих партнера. Јула 1991. године земље овог региона, пет иницијалних оснивача SAFTA обновили су сарадњу и удружиле у реализацији заједничког циља у оквиру **Централноамеричког заједничког тржишта CASM** (*Central American Common Market*). Трговинска размена унутар граница интеграције је интензивирана, царине на већину производа којима се тргује између земаља чланица смањене, успостављене, углавном јединствене, екстерне царинске стопе. Шест година касније, приступањем Панаме у састав заједничког тржишта Централне Америке интеграција је променила име у **Централноамерички систем интеграције** (*Central American Integration System*), **SICA**, од шпанског (*Sistema de la Integración Centroamericana*).

5. августа 2004. Сједињене Државе потписале су **US - Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement** такозвани DR-SAFTA са пет централноамеричких земаља (Костарика, Ел Салвадор, Гватемала, Хондурас, Никарагва) и Доминиканском Републиком као делом Кариба. Реч је о првом субрегионалном споразуму у коме су укључени неравноправни трговински партнери. Наиме, групацију централноамеричког региона који учествује у преговорима чине мале земље са лимитираним ресурсима. Становништво у распону од 4 милиона у Костарики до 12 милиона у Гватемали, са приходима по глави становника у распону од 730\$ у Никарагви до 4.280\$ у Костарики. Већина ових земаља је од стране Светске банке класификована у групу ниже средње-развијених земаља. Изузетак представљају Костарика која се сврстава у категорију земаља са горњим средњим дохотком и Никарагва³⁶ као друга најсиромашнија држава у западној хемисфери. Занимљиво је да укупан БДП земаља Централне Америке и Доминиканске Републике износи свега 0,5% од БДП Сједињених Држава. О структури интеграције најсликовитије говоре демографски показатељи. На једној страни укупна популација од 44 милиона у поређењу са 295 милиона становника САД.³⁷ Циљ споразума је либерализација трговине на релацији САД-Централна Америка и да се по угледу на Северну Америку формира зона слободне трговине, која би послужила као средство у борби против сиромаштва огромног дела јужноамеричког континента а уједно и као полазна онова за остваривање амбициозног подухвата у форми ФТАА.

Сједињене Државе су најважнији трговински партнер и извор страних инвестиција свих шест земаља чланица. Аналитичари очекују да ће регионално повезивање богатог Севера и сиромашног Југа привући директне стране инвестиције и допринети повећању централноамеричког извоза у појединим секторима, али се у развоју руралних и сиромашних урбаних делова региона не очекују значајније користи. Одредбе овог споразума елиминирају тарифе на основне житарице: пиринач, пасуљ и кукуруз, без одлагања или постепено у зависности од земље и производа, што је тачно и конкретно установљено споразумом. Као такав, споразум

³⁵ www.aladi.org

³⁶ Према подацима PNUD 48% становништва у Никарагви живи испод линије сиромаштва. 79,9% становништва живи са мање од 2\$ дневно.

³⁷ Ribando, C., „DR-SAFTA : Regional Issues”; fpc.state.gov/documents/

посебно утиче на стање руралних области широм Латинске Америке стављањем малих пољопривредника у ситуацију да се такмиче са субвенционисаним пољопривредним увозом из Сједињених Држава. Управо ова чињеница представља забрињавајућу импликацију на сиромаштво и развој региона који се претежно и заснива управо на пољопривреди. САФТА захтева либерализацију тржишта за већину роба и услуга у Централној Америци укључујући пољопривреду, производњу, јавне услуге и државну набавку. Заузврат, царине на око 80% америчког извоза у земље учеснице биће елиминисан одмах, а на остатак, постепено током наредне деценије, с тим што је олакшан приступ америчком тржишту када је у питању текстил и ограниченим повећањем квоте шећера.

Кашњење у имплементацији споразума настало је као последица противљења и отпора на које је DR-САФТА наишла нарочито од стране Костарике. На референдуму, одржаном у септембру 2007. године грађани Костарике су „тесном” већином од 51,6% подржали прикључење овој интеграцији па је споразум ступио на снагу 1. јануара 2009. године. Присталице Споразума сматрају да ће реформе унутар граница интеграције допринети модернизацији земаља у развоју и кроз побољшану и обавезујућу примену еколошких стандарда и заштиту права радника учинити да њихове економије постану ефикасније и конкурентније, не само у регионалним него и у ширим размерама.

Заједничко тржиште југа MERCOSUR (шпански: *Mercado Común del Sur*) је регионална трговинска интеграција између Аргентине, Бразила, Парагваја и Уругваја настала потписивањем споразума 1991. године у Асонсиону (Парагвај), у форми зоне слободне трговине. Још 1985. године Бразил и Аргентина су закључиле споразум о преференцијалној трговини али је тек потписивањем Уговора из Асонсиона формирана интеграција чија је примарна намера да промовисањем слободне трговине и неометаног кретања роба, људи и капитала отклони све царинске и нецаринске баријере и створи што повољнији амбијент за стране инвеститоре. Иницијална замисао била је да се након формирања зоне слободне трговине, селективним достизањем најављених циљева створе услови за ближу сарадњу земаља чланица повезивањем у виши облик интеграција. Сматрало се сувише амбициозним да се на старту приступи формирању царинске уније па је остављен рок од четири године у коме би се предузеле одређене активности неопходне за отпочињање нове фазе у развоју регионалне групације. Увођење преференцијалних увозних тарифа допринело је јачању трговинских веза и повећању међусобне размене двеју већих чланица интеграције-Аргентине и Бразила. Статус придружених чланица тренутно имају: Боливија, Еквадор, Колумбија, Перу и Чиле. Венецуела је 17. јуна 2006. године потписала Протокол о придруживању овом трговинском блоку, али пре него што постане пуноправни члан њен улазак мора бити ратификован од стране Бразилског и Парагвајског Парламента, на чији захтев је одређен период од четири додатне године за усклађивање законодавства ове јужноамеричке државе са законодавством MERCOSUR. У међувремену, 26. маја 2009. Бразилски Сенат је одобрио улазак Венецуеле у састав ове регионалне групације.

Од 31. децембра 1994. укинута су све царине и остале трговинске рестрикције између земаља чланица и започео процес који за циљ има потпуну либерализацију кретања услуга, капитала и људи. Почетак фазе царинске реформе означио је не само елиминисање интерних царина већ и прихватање Заједничке тарифе према трећим земљама (*Arancel Externo Común*) у трговини са остатком света, чији је просек 11%. Максимална царинска тарифа за одређене категорије производа износи 20%, док је за аутомобиле на нивоу од 35%. Од јануара 2000. године, са изузетком за шећер и аутомобиле сви производи унутар групације MERCOSUR имају нулту царинску тарифу. Иако је потпуна либерализација трговинске размене између земаља чланица предвиђана до 2006. године, аутомобилска индустрија је још увек изузета а трговина у овој области уређена на основу постојећих билатералних споразума.

Развој MERCOSUR је у великој мери ослабљен економском и валутном кризом Бразила из 1999. године, али и колапсом аргентинске економије током 2001. и 2002. године. Међутим, снажна економска криза утицала је на драстичну измену аргентинског трговинског модела. Девалвација

националне валуте од 50% имала је ограничен учинак на извоз, али је услед пада куповне моћи увоз осетно смањен. Највидљивији тренд у post-crisis економији Аргентине свакако је супституција увоза. Локалне компаније преусмериле су своју производњу и производе из увоза замениле одговарајућим еквивалентима што је резултирало заменом 27,6% роба која се увозила 2001. године локалним производима у периоду од само две године. И поред оправданих страхова у погледу опстанка и даље судбине Заједничког тржишта четири јужноамеричке државе, опоравак посрнутих привреда уједно је значајно и напреак у правцу креирања заједничког тржишта и пораста трговине унутар интеграције. *MERCOSUR* данас представља треће највеће тржиште на свету, одмах иза *NAFTA* и Европске уније.

Табела бр. 1.4. - Приказ економских показатеља *MERCOSUR* и његова позиција у односу на водеће светске привреде

ЗЕМЉА	Становништво (у милионима)	БДП (милијарде)	БДП (<i>per capita</i>)	Извоз (милијарде)	Увоз (милијарде)
Аргентина	38,2	142,3	3.720	39,3	28,7
Бразил	178,7	552,1	3.090	107,9	82,0
Парагвај	5,8	6,8	1.170	2,2	3,0
Уругвај	3,4	13,4	3.950	3,9	3,7
MERCOSUR:	226,1	714,6	3.161*	153,3	117,4
САД	283,5	12.150,9	41.400	1.137,1	1.785,5
NAFTA	429,2	13.759,6	32.059*	1.703,4	2.346,8
EU (25)	455,0	10.702,0	23.521*	4.730,8	4.631,0
Јапан	127,8	4.265,6	33.550	660,7	588,6

*= пондерисани просек;

Извор: World Bank, *World Development Report 2006* (Oxford University Press, 2006); WTO, *International Trade Statistics* (WTO: Geneva, 2005.)

1.4.4. Регионално повезивање земаља југоисточне Азије

Интеграцијски „вирус” није заобишао ни азијски континент. Почетком шездесетих година XX века иницирани су поједини, углавном неуспешни облици сарадње између земаља са овог простора.

8. августа 1967. године у Бангкоку, главном граду Тајланда, потписивањем такозване Бангкошке декларације основано је **Удружење земаља Југоисточне Азије** (*Association of Southeast Asian Nations*) или **ASEAN**. Имајући у виду све већу међузависност и све израженију интегрисаност појединих делова света, увиђајући потребу даљег јачања постојећих, културом и историјом креираних односа и веза у циљу остваривања заједничких интереса прогресивног развоја и просперитета региона, декларацију су прихватиле: Индонезија, Малезија, Сингапур, Тајланд и Филипини. Уверене у неопходност унапређења сарадње између земаља Југоисточне Азије државе потписнице су главним циљем Удружења означиле остваривање економског раста, друштвеног напретка и културног развоја у региону кроз промовисање активне кооперације и узајамне помоћи у питањима од заједничког значаја у економској, социјалној, културној, техничкој и административној области. Изражена је сагласност у погледу очувања националног идентитета земаља чланица и спремност унапређења и осигурања економске стабилности региона од спољних уплитања манифестованих у било ком облику. Исто тако, приоритетном је детерминисана потреба ефикасније робне размене, кооперације у индустријској и пољопривредној производњи, одржавања блиских веза са постојећим међународним и регионалним организацијама са сличним циљевима, као и проналажења нових путева и начина за успостављање чвршће међусобне сарадње.³⁸ Како је Декларација наглашавала отвореност Удружења за учешће свих

³⁸ www.aseansec.org/ „The Asean Declaration”

држава из региона Југоисточне Азије овим земљама се најпре, након стицања независности од британске владавине придружују Брунеји 8. јануара 1984., а нешто касније и Вијетнам јула 1995., Лаос и Мијанмар (раније Бурма) јула 1997. и Камбоџа 30. априла 1999. године. Уласком нових чланица **ASEAN-6** еволуирао је у Удружење које је у свом саставу обухватило све земље са простора Југоисточне Азије, чиме је после нешто више од три деценије остварена визија **ASEAN-10**.

Током прве деценије функционисања Удружења развој региона се одвијао веома споро углавном због нерешених политичких питања између земаља чланица. Значајан напредак остварен је након 1992. године када је формирана **ASEAN зона слободне трговине** (*Asean Free Trade Area*) или **AFTA** са циљем да обезбеди економску стабилност, просперитет и конкурентност региона постепеним смањивањем и елиминисањем царинских и нецаринских баријера слободном протоку роба, услуга, капитала и инвестиција и допринесе смањењу сиромаштва и социјалне неједнакости до 2020. године. Од 1. јануара 2005. године тарифе на готово 99% производа који су укључени у размену земаља **ASEAN-6** (Брунеји, Индонезија, Малезија, Сингапур, Тајланд и Филипини) сведене су на ниво нижи од 5%. За више од 60% ових производа успостављена је нулта тарифа. Од времена када је основана **AFTA** просечне царине у трговини **ASEAN-6 су са више од 12% данас достигле ниво од 2%. Када су у питању нове земље чланице, царинске тарифе за око 81% производа крећу се у распону од 0 до 5%.**³⁹

Како је још давне 1974. године Аустралија постала први партнер у дијалогу земаља **ASEAN** регионални односи су наставили да се развијају највише кроз реализацију билатералних споразума о слободној трговини на релацији Аустралија-Сингапур и Аустралија-Тајланд. Даље напредовање **ASEAN-Аустралија** сарадње резултирало је иницијативом за покретање преговора, 30. новембра 2004. године у Вијентијану (главни град Лаоса) о оснивању слободне трговинске зоне, која би обухватила и Нови Зеланд као дугогодишњег партнера земаља чланица Удружења. Прва рунда преговора одржана је у марту 2005. године када су се лидери земаља преговарача усагласили у погледу неопходности продубљивања економске интеграције путем либерализације како трговине робом и услугама тако и протока капитала и инвестиција. **Преговори између ASEAN, Аустралије и Новог Зеланда о оснивању слободне трговинске зоне коначно су закључени 28. августа 2008. године у Сингапуру. Споразум о оснивању Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)–Australia–New Zealand Free Trade Area** или **AANZFTA** потписали су на Тајланду (у Хуа Хин) министар за трговину Аустралије Simon Crean и његове колеге из земаља партнера 27. фебруара 2009. године. Очекује се да ће **AANZFTA** ступити на снагу током друге половине 2009. године, а најкасније до 1. јануара 2010.

ASEAN-Аустралија-Нови Зеланд Споразум о слободној трговини предвиђа успостављање регионалног заједничког тржишта до 2015. Ово је први пут да су Аустралија и Нови Зеланд заједнички укључене у преговоре са трећим земљама када су у питању слободна трговина и увођење царинских олакшица. То је такође први пут да се **ASEAN** упусти у свеобухватне преговоре о либерализацији који покривају све секторе, укључујући робу, услуге, инвестиције и интелектуалну својину, истовремено.

О значају успостављања ове асоцијације може се говорити уколико се анализирају обим и интензитет робне размене између групације **ASEAN** и Аустралије. Као група, **ASEAN** је већи трговински партнер Аустралије од било које појединачне земље, укључујући Јапан (13%), Кину (12%) или САД (11%). У 2007. години промет роба и услуга са земљама **ASEAN-10** износио је 16% укупне трговине Аустралије. Земље чланице Асоцијације представљају главно тржиште за аустралијске извознике. Током 2007. учествовале су са 11% у у аустралијском извозу робе, а са 15% када су у питању услуге. Између 1997. и 2007. двосмерна трговина робом Аустралије са

³⁹ www.aseansec.org/ Overview Association of Southeast Asian Nations

ASEAN расла је годишње у просеку од 10%, дакле, порасла је брже од робне размене Аустралије са било којом од десет водећих трговинских партнера, изузев са Кином.⁴⁰

Индија је такође, пре готово две деценије, тачније 1992. године постала секторски дијалог партнер ASEAN групације и сарадња између ових азијских земаља имала је и поред одређених потешкоћа у преговорима улазну путању.

Индија је 14. августа 2009. године, у Бангкоку, након шест година одлагања коначно потписала Споразум о слободној трговини са ASEAN-10 који укључује ослобађање од тарифа за широк спектар од око 4.000 производа који чине више од 80% билатералне размене уговорних страна. Споразум ће се спроводити од јануара 2010. и предвиђа нулте тарифе за 3.200 производа до децембра 2013. године, а за остатак у фазама до краја 2016. У циљу заштите домаћих произвођача од јефтиног увоза из ASEAN региона 489, углавном пољопривредних производа стављено је на листу осетљивих артикала. Договорено је да се увозне дажбине на палмино уље, чај, кафу и бибер умање постепено за око 40-45% по распореду током десет наредних година. Иако су Индонезија и Малезија као водећи извозници палминог уља, које је годинама представљало камен спотицања у реализацији преговора, тражили ниже тарифе за приступ огромном индијском тржишту Индија је прихватила да смањи увозне дажбине за сирово палмино уље до 37,5%, а за рафинисано до 45% до 2018. године.⁴¹ Аутомобили и ауто делови, производи хемијске и текстилне индустрије обухваћени су негативном листом производа на које неће бити примењивано смањење царинских тарифа, тако да текстилно тржиште Индије и даље остаје најзаштићеније у свету.

О значају потписивања Споразума о слободној трговини говори податак да је ASEAN четврти трговински партнер Индије, одмах после Европске уније, Сједињених Држава и Кине. Обим робне трговинске размене Индије и десет чланица Удружења растао је од 2000. године по годишњој стопи од око 27%, и износио је 2007/2008. 38,37 милијарди америчких долара. Према пројекцијама, а након имплементације Споразума, према речима индијског министра за трговину и индустрију Ananda Sharma две стране очекују да ће се трговина између њих повећати на 50 милијарди долара у 2010. години.⁴² Продубљивање регионалне економске сарадње биће настављено либерализацијом у области услуга и инвестиција.

Остаје отворено питање: хоће ли економска интегрисаност земаља окупљених у оквиру ASEAN и њихових главних трговинских партнера, ASEAN+3 (Јапан, Јужна Кореја и Кина) на једној и ASEAN+3 (Аустралија, Индија и Нови Зеланд), на другој страни резултирати формирањем највећег светског економског блока у форми **Источноазијског споразума о слободној трговини** (*East Asia Free Trade Agreement*) или ЕАФТА током наредних 15 година?

Као знак признања нарастајуће међузависности и интензификације привредне сарадње земаља смештених на обалама Пацифика и у Југоисточној Азији 1989. године установљен је *Форум за Азијско-Пацифичку економску сарадњу* (*Asia-Pacific Economic Cooperation*) или **АПЕС**. Те године састали су се у Канбери (Аустралија) представници 12 земаља, иницијални оснивачи: Аустралија, Брунеји, Индонезија, Јапан, Канада, Кореја, Малезија, Нови Зеланд, САД, Сингапур, Тајланд и Филипини. Оно што се на први поглед може уочити је да су земље које улазе у састав Азијско-пацифичког економског форума веома хетерогене, не само у погледу величине територије, карактера друштвеног уређења и политичког система, историје, религије, културе, већ и по нивоу привредне и укупне развијености, али и по величини увоза и извоза.

Данас АПЕС окупља 21 земљу чланицу са простора четири континента, окружених највећим океаном на планети, Пацификом укључујући поред чланова оснивача и привреде које већ дуже време бележе високе стопе раста и развоја: Вијетнам, Мексико, НР Кину, Папуа Нову Гвинеју, Перу, Руску Федерацију, Тајван (*Chinese Taipei*), Хонг Конг и Чиле. Реч је о огромном

⁴⁰ www.dfat.gov.au/trade/fta/asean *Australia's trade with ASEAN*

⁴¹ www.ibef.org/india/indiaasean.

⁴² <http://economictimes.indiatimes>

тржишту које се простире на око 46% укупне светске територије и обухвата 40% светске популације са уделом од 54% у светском БДП и 44% у светској трговини.⁴³

Током две деценије постојања АПЕС активно доприноси економском расту и просперитету укупног региона креирањем амбијента за безбедан и слободан проток роба, услуга и људи између земаља партнера смањивањем препрека трговини и истицањем инвестиционе привлачности региона. Основе функционисања форума детерминисане су 1994. године на састанку у Богору (Индонезија) када је промовисањем слободне трговине и отвореног тржишта приоритетом проглашено формирање зоне слободне трговине и потпуног укидања свих препрека за трговину и инвестиције до 2010. године за индустријализоване, високо развијене економије, а за привреде у развоју до 2020. године. Залагањем за сузбијање сиромаштва милиона људи азијско-пацифичког региона путем смањивања царинских баријера, лидери 21 државе чланице су и на XVI самиту одржаном у перуанској престоници Лими током новембра 2008. године подржали непримењивање протекционистичких мера и у наредном периоду, без обзира на последице светске економске кризе.

Специфичност у односу на остале поменуте регионалне интеграције свакако се огледа у чињеници да се све одлуке доносе консензусом, док се све обавезе предузимају на добровољној основи и немају снагу принуде и обавезности.

Када се анализира азијски континент оно што је нарочито интересантно и што не може а да се не примети је чињеница да и поред тога што је у односу на Европу регионализација доста касно постала реалност на простору Азије, од средине деведесетих година XX века интеграције постају незаобилазан фактор и инструмент регулисања трговинских односа између земаља и спољнотрговинске политике. За протеклих четврт века брза експанзија у трговини, како са развијеним тржиштима изван региона, тако у све већој мери и унутар граница континента утицала је на нове тенденције у правцу регионалне економске интеграције. Нарочито у последњој деценији усвојен је велики број преференцијалних трговинских аранжмана и добро дизајнираних и свеобухватних споразума о слободној трговини који пружају бројне предности, укључујући преференцијалне тарифе, приступ увећаном тржишту и нове пословне могућности. Све већи део азијског региона покривен је билатералним споразумима о слободној трговини типа север-југ углавном између једне велике економије и мањег партнера, мада се у последње време у различитим фазама преговора налазе и споразуми о либерализацији трговине, услуга и инвестиција између четири највеће економије региона (Јапан, Кина, Индија и Јужна Кореја). Поред билатералних споразума између појединих земаља приметан је пораст трговинских уступака и „погодби” водећих економија региона, укључујући Јапан, Индију и Кину са Заједницом земаља Југоисточне Азије. При томе, циљ споразума о слободној трговини није ограничен само на уклањање царинских и нецаринских баријера, већ све чешће обухвата питања из области инвестиција, кретања људи, заштите интелектуалне својине, стандардизације и сертификације.

Према подацима Азијске банке за развој (*Asean Development Bank*) од јуна 2009. године о броју закључених споразума о слободној трговини у Азији између 2000. и 2009. године ствара се јасна слика о актуелним трендовима, али и о интензитету трговинске сарадње унутар граница азијског континента. Број закључених споразума порастао је са само три, колико их је постојало до 2000. на 54, током анализираних периода. Од тог броја 40 споразума је тренутно на снази. На закључак да се пролиферација споразума о слободној трговини на тлу Азије вероватно наставља наводи податак да се још 78 споразума налази у различитим фазама преговарања или у форми предлога (46:32). По броју закључених трговинских аранжмана, посматрано у односу на број земаља Азија се налази испред Америке са, у просеку 3,4 закључена споразума по земљи у компарацији са 2,2 у Америци. У целини, чини се да се Азија радије одлучила за билатералне него

⁴³ www.apec2009.sg/ About APEC

за сложене плурилатералне споразуме обзиром на чињеницу да од укупног броја 74% чине билатерални споразуми о слободној трговини.⁴⁴

* *
*

Србија највећи обим спољнотрговинске робне размене и привредне сарадње уопште, остварује са Европском унијом која је задржала статус најважнијег спољнотрговинског партнера будући да се преко 50% укупног извоза реализује на њеном тржишту. Други по значају је регион Југоисточне Европе, пре свега земље бивше Југословенске републике са којима је привреда Србије у некадашњој заједничкој држави била комплементарна и имала заједничку производњу у низу привредних сектора. Значајну трговинску размену Република Србија остварује и са земљама из састава Заједнице независних држава (CIS -*Commonwealth of Independent States*) док је удео осталих економских групација у укупном спољнотрговинском промету наше земље готово занемарљив, осим увоза из земаља АПЕС, пре свега великих економских колоса Јапана и Кине који последњих година добија на значају. На тржиште ЗНД усмерено је око 7,5% извоза Србије, али зато у структури увоза чланице ЗНД остварују учешће од 19,3%.

Недовољна покривеност увоза извозом и ниске стопе раста на страни извоза резултирале су континуираним спољнотрговинским дефицитом који је евидентан у трговини са готово свим регионалним економским интеграцијама са којима привреда Србије остварује веће или мање контакте. Дуги низ година огромна диспропорција између увоза и извоза и висока зависност од увоза су заправо примарне карактеристике спољнотрговинске робне размене привреде Србије са светом. Према расположивим подацима спољнотрговински суфицит Република Србија бележи једино у размени са трговинским партнерима са простора Централне и Источне Европе, односно земљама које припадају економској групацији СЕФТА.

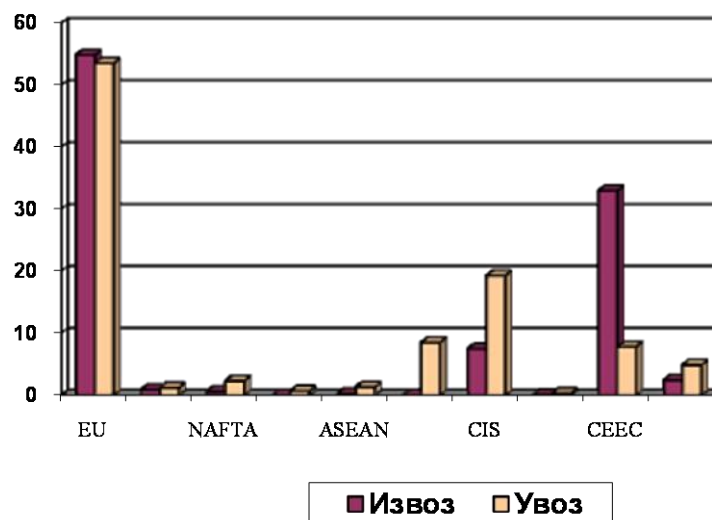
Табела бр. 1.5. - Спољнотрговинска размена Републике Србије са економским зонама земаља 2008. године, изражена у милионима долара

	Извоз	Увоз	Салдо	Удео у укупном извозу у %	Удео у укупном увозу у %
Укупно:	5.581,6	11.779,6	-6.198,0	100	100
<i>Европска унија</i>	3.066,8	6.320,8	-3.254,0	54,9	53,6
<i>EFTA</i>	48,4	141,0	-92,6	0,9	1,2
<i>NAFTA</i>	33,6	268,3	-234,8	0,60	2,3
<i>Mercosur</i>	0,1	84,8	-84,7	0,0017	0,71
<i>CIS</i>	416,9	2.280,1	-1.863,2	7,5	19,3
<i>APES</i>	10,3	1.000,1	-989,7	0,2	8,5
<i>ACP</i>	7,8	36,9	-29,1	0,14	0,31
<i>CEEC</i>	1.842,2	914,7	927,5	33,0	7,8
<i>ASEAN</i>	14,0	157,2	-143,2	0,25	1,33
<i>Остали:</i>	141,4	575,8	-434,4	2,46	4,88

Извор: Републички завод за статистику РС, бр. 214, год LIX, СТ12, 31. 07. 2009.

⁴⁴ Kawai, M., Wignaraja, G., „Asian FTAs: Trends and Challenges”, (trendovi i izazovi) www.adbi.org/working-paper/2009/08/04

Графикон бр. 1.2. - Графички приказ учешћа појединих економских групација у укупном увозу/извозу Републике Србије у 2008. години



1.5. УЛОГА И ТРЖИШНА СНАГА МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА

Типична представа и тумачење појма мултинационалне компаније везани су за слику о моћном интернационалном предузећу које поседује широку мрежу сопствених филијала или афилијација (погона и фабрика) лоцираних изван граница земље у којој је основано а преко којих контролише производњу и дистрибуцију производа и услуга из расположивог асортимана понуде. Настају на бази високог нивоа концентрације производње и укрупњавања капитала који превазилазе националне оквире појединих земаља и тражећи најповољнију комбинацију неопходних фактора производње селе се у различите делове света, на подручје једне или више гостујућих земаља. „Њихова пословна филозофија састоји се у томе да се производи и купује било где на Земљиној кугли где је трошкова структура најповољнија и производ најјефтинији, а да се продаје тамо где су тражња, цене, а тиме и профити највећи.”⁴⁵ Својим пословањем утичу на алокацију и коришћење ресурса у светским размерама, креирање нових производа и услуга, стимулисање нових видова тражње, као и на развој нових метода производње и дистрибуције. Снагом тржишних и развојних потенцијала намећу свету своје моделе понашања, у производњи и потрошњи. „То је свет моћних финансијских и технолошких потенцијала, који данас опредељује не само рад и функционисање појединих индустријских грана, или националних привреда, већ и светске економије као целине.”⁴⁶

Профитно оријентисане и мотивисане остваривањем што већег нивоа добити, диверсификацијом економских активности на различите географске просторе широм света мултинационалне компаније проналазе изворе додатне конкурентности коју поједине локације могу да понуде у датом тренутку како би оствариле рентабилну производњу. У циљу очувања постојећег распона профита и пораста удела на глобалном светском тржишту током дужег временског периода веома често врше трансфер производње како би се максимално искористиле компаративне предности стране локације. Градећи капацитете и инвестирајући у производне погоне приближавају се одређеном тржишту и укључују у коришћење природних ресурса или јефтиније радне снаге земаља домаћина. Измештање појединих пословних афилијација из једне земље у другу све чешће је резултат настојања да се искористе нижи трошкови радне снаге, ниже пореске стопе, као и прописи и еколошки стандарди који дозвољавају изградњу, такозваних

⁴⁵ Унковић, М., „Основи економије-међународна трговина”, Завод за уџбенике, Београд, 2008. год.-стр.134

⁴⁶ Поповчић-Аврић, С., Видас-Бубања, М., „Међународна економија”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.-стр. 268

„прљавих” индустрија. Примера је много. Финска компанија Nokia, основана давне 1865. за обављање пословних активности у области шумарства, данас највећи светски произвођач мобилних телефона, почетком 2008. године донела је одлуку о затварању постројења у рурској области и повлачењу из Немачке ради алокације производних погона на северозапад Румуније због знатно нижих трошкова производње.⁴⁷

Као резултат и продукт глобализације, мултинационалне компаније су прве започеле да користе разлике у цени широм света и то на начин да селе производњу у земље с јефтином радном снагом, истраживање и развој у земље које их финансијски подстичу, продају и маркетинг у земље високог стандарда, а центре управе у тзв. пореске „рајеве“. Глобална предузећа су носиоци процеса глобализације с обзиром на чињеницу да управо својим пословним активностима доводе до повећане размене добара и услуга, и с тим у вези интензивног кретања фактора производње, капитала и информација.

Веома често се као синоними користе појмови мултинационална и трансационална компанија. Основна разлика лежи у чињеници да су мултинационалне компаније власништво више земаља и да је руководство децентрализовано, док се трансационалне компаније формирају капиталом једне земље ради обављања пословних активности у већем броју држава и имају централизовану управу.⁴⁸

Основни проблем при дефинисању мултинационалних компанија на основу пословних перформанси које се односе на остварени обим продаје, број запослених странаца, имовину или висину зараде са иностраних тржишта огледа се у арбитрарности и релативности полазног критерија. Уколико се мултинационалном компанијом сматра свако предузеће које реализацију производа остварује у већем броју земаља, имали би смо ситуацију да се у ред МНК сврстају и они привредни субјекти који извозе своје производе у неколико земаља, а да при томе располажу имовином и производним капацитетима само у сопственој земљи. Полазећи од критерија да се у категорију МНК могу класификовати само она предузећа која преко 25% свог укупног прихода остварују продајом сопствених производа изван националних граница многе светски реномиране компаније, за разлику од вишеструко мањих предузећа из малих земаља не би удовољиле постављеном услову. Исти проблем се јавља и када се као критериј постави број запослених странаца. У сваком случају, неспорно је да МНК стимулишу међународно кретање радне снаге и међународно преплитање запослених.

Дефинисање МНК уз помоћ структурних критерија као што су број земаља, власништво и организациона структура, такође је праћено одређеним проблемима, тако да аналитичари неретко упадају у замку и прихватају или сувише широк или преузак приступ при тумачењу појма мултинационалне компаније. Шири приступ претпоставља да се као МНК дефинишу сва предузећа која пословне активности обављају изван матичне земље, што значи да би се на листи нашла сва она предузећа која користе лиценцу и франшизинг, или поједине форме кооперативних и заједничких улагања или директне инвестиције у иностранству. Са друге стране, ужи приступ полази од чињенице да МНК подразумевају мултинационално власништво и мултинационални систем одлучивања па би у том случају статус МНК имало свега неколико предузећа широм света, попут: холандско-британских произвођача нафте *Royal Dutch/Shell* и произвођача робе широке потрошње *Unilever*, америчко-немачке компаније, произвођача аутомобила *DaimlerChrysler* и сличних.

Не потенцирајући квантитативне параметре појединих компанија и опредељивањем за квалитативан и пословно концепцијски приступ дефинисању мултинационалних компанија Ракита као практичну прихвата дефиницију по којој су мултинационалне компаније све оне компаније које при развоју тржишта, производње и технологије размишљају и делују следећи међународну и

⁴⁷ „Економист” магазин, бр. 405, 25. фебруар 2008. год.-стр. 66

⁴⁸ Од средине осамдесетих година XX века Уједињене нације афирмишу појам трансационалних компанија као нови назив за мултинационалне компаније. UNCTAD дефинише трансационалне компаније као инкорпорирана или неинкорпорирана предузећа која се састоје од матичних предузећа и њихових филијала у иностранству.

наднационалну логику и које, при том, могу активно и директно да утичу на испољавање конкурентских односа у мултинационалним размерама.⁴⁹

Следећи сопствене интересе, водеће светске компаније интернационализацијом бизниса и глобализацијом пословања доприносе развоју, не само националних економија већ и расту привреда земаља у развоју и неразвијених. Потенцијални позитивни ефекти отварања афилијација мултинационалне компаније на територији земаља домаћина огледају се у обезбеђивању додатних ресурса кроз трансфер капитала, технологије и предузетништва, трансфер знања на локално становништво и отварање могућности за запошљавање и усавршавање у каријери, динамичнијој индустријализацији и диверсификацији привреде, јачању конкуренције на локалном нивоу и конкурентском оспособљавању за наступ на светском тржишту, примени међународних тржишних стандарда, повећању извоза, а самим тим и побољшању платног биланса земље домаћина, разноврснијој и квалитетнијој понуди за локалне потрошаче. Препознавши одређене користи које са собом носе стране инвестиције и велике компаније као њихови носиоци, многе земље света, нарочито оне на ниском нивоу привредне развијености последњих година настоје да креирају атрактивни инвестициони амбијент и привуку инвестиције из иностранства. Међутим, иако је неспорно да мултинационалне компаније представљају значајан генератор раста и развоја производње, примене и ширења нових технологија и дисперзије и развоја светског тржишта не може се занемарити чињеница да су оне и генератори експлоатације радне снаге и природног богатства „периферије” света. Информација, да плишане играчке компаније Disney (Дизни), у малопродаји вредне између 20 и 200 долара, шију деца на Тахитију за 16 центи на сат у непримерним условима рада, док директор компаније на сат зарађује 91.000\$ испровоцирала је демонстрације на Менхетну 1997. године. Одређене опасности за земљу домаћина везане су и за увоз прљавих и застарелих технологија.

За матичну земљу отварање филијала на страном тржишту је, у великом броју случајева једини начин приступа неком тржишту, које би иначе остало затворено за пласман њених производа. Када је реч о потенцијалним негативним ефектима које мултинационалне компаније могу да имају на матичну земљу свакако најосетљивије питање односи се на чињеницу да померање производних погона и читавих фабрика у иностранство проузрокује недостатак радних места и утиче на повећање незапослености у земљи где предузеће има домицил.

Несумњиво, мултинационалне компаније својим деловањем значајно утичу на правце, структуру и обим међународне трговине. Структуру међународне трговине на глобалном нивоу немогуће је проучавати и реално представити без уважавања инвестиционе стратегије и кретања пословних активности моћних мултинационалних компанија. Највећи део те трговине одвија се управо међу филијалама исте компаније широм света и последица је разлагања производног процеса на фазе које се обављају у различитим земљама у зависности од њихових компаративних предности. Отуда се не сме занемарити важност проучавања:

- значаја и динамике интрафирм трговине у свету, као и
- појма и примене, такозваних трансферних цена које се у интрафирм трговини користе.

Ове циновске компаније, интрафирмском трговином, стварају системе затворених, интерних тржишта на којима се обављају интерне трансакције између филијала и матичне компаније: продаја матичног предузећа својим филијалама у иностранству, продаја филијала својој матичној компанији и продаја између филијала у различитим земљама.⁵⁰

Интрафирм трговина односи се, дакле на међународну трговину која се одвија унутар система глобалних организација и њихових филијала и означава испоруку робе између матичне компаније и њених афилијација или повезаних компанија лоцираних у другим земљама, или између различитих афилијација исте мултинационалне компаније. Мање је осетљива на

⁴⁹ Ракица, Б., „Међународни маркетинг”, Економски факултет, Београд, 1998. год.-стр.63

⁵⁰ Стојадиновић-Јовановић, С., „Међународна трговина и транснационалне компаније-супститут или допуна”, Међународни проблеми, бр.1, 2008. год.-стр. 102;

конкурентске притиске у односу на конвенционални модел трговине и у функцији је креирања и раста монополске моћи мултинационалних компанија. Као и у случају класичне трговине и код интрафирм трговине разликује се интрафирм извоз и интрафирм увоз. Учешће интрафирм увоза/извоза у укупном увозу/извозу једне земље могуће је сагледати праћењем кретања роба на релацији матична компанија посматране земље и њене афилијације, када говоримо о ужем приступу, али и по ширем основу обухватањем увоза/извоза и на релацији афилијације других компанија лоциране у посматраној земљи - њихове матичне компаније пореклом из других земаља.

Мерење и процентуално изражавање светске трговине која се одвија по интрафирм основи је веома отежано јер МНК веома често не желе да објављују интерне податке везане за своје пословање. Анализом из 1981. године којом је обухваћено 329 највећих светских индустријских компанија Данинг и Пирс су утврдили да је током 1977. године, просечно 33% извоза матичних компанија остварено посредством интрафирмске трговине. При томе, америчке матичне компаније су оствариле највеће учешће од 45,5% у интрафирм извозу, европске компаније су учествовале са 29,7%, а компаније из Јапана са свега 17%.⁵¹

Како интрафирм трговина у данашњим условима није ограничена само на токове између матичне компаније и њених афилијација, већ се уочавају и токови између различитих афилијација у оквиру једног система глобалне организације према неким проценама трећина реализованог износа светских трговинских трансакција остварена је прометом унутар великих предузећа. Друга трећина светске трговине везана је за извоз мултинационалних компанија неповезаним компанијама (*non-affiliated*), док је последња трећина израз трговине која се обавља између националних предузећа.

Појава интрафирм трговине условила је и појаву категорије интермедијалних производа који представљају предмет интрафирмске размене и односе се на:

1. храну или сировине одгајане на плантажама или извађене из рудника од стране екстрактивне афилијације која их ради даље обраде извози другом погону у иностранству;
2. компоненте или друге полуобрађене материјале које један производни погон прослеђује другом погону у саставу корпоративног система;
3. финализиране производе спремне за маркетинг и дистрибуцију, коју ће реализовати продајна афилијација изван граница земље порекла матичне компаније,
4. половну капиталну опрему која се упућује на употребу афилијацији лоцираној у другој земљи;
5. услуге и нематеријална добра: технички know how, производни дизајн или менаџерска искуства која се трансферишу између афилијација.

Расту монополске моћи МНК у великој мери доприноси и примена **трансферних цена**. Најједноставније би се трансферне цене могле дефинисати као цене које мултинационалне компаније користе у интрафирм трговини. Њихова специфичност се огледа у чињеници да се разликују од цена које би важиле за сваку другу еквивалентну трансакцију у случају да се она реализује конвенционалним начином трговања, на регуларном тржишту између независних партнера. Прихватљиво је тумачење Колда који на трансферне цене гледа као на вредност по јединици производа која се трансферише преко граница најмање две земље, од једне афилијације ка другој. Уколико се трансферне цене искључиво користе на релацији матична компанија-афилијације у већинском власништву за очекивати је да су могућност манипулације и утицаја на цене и највеће.

Који би били мотиви примене трансферних цена?

Имајући у виду разлике између појединих земаља које се јављају у висини пореских стопа и оптерећења трансферне цене пружају шансу да се профит пребаци из земље са високом у земљу са ниском стопом опорезивања. Аналогно томе, у настојању да избегну високе *ad valorem* царине на

⁵¹J. Dunning, I. F. Pearce, „The World’s Largest Enterprises”, Gower, Aldershot, 1981.

увоз робе у земљи домаћину афилијације, МНК прибегавају минимизирању цена робе која је предмет размене сводећи износ плаћене царине на минимум. Као ефикасан механизам заобилажења царинских баријера и ограничења трансферне цене се јављају увек када се ради о такозваним *ad valorem* царинама. Међутим, у случају када су царинске стопе фиксно одређене трансферним ценама није могуће остварити жељене ефекте. За манипулацију трансферним ценама МНК се опредељују и када се земља домаћин одлучи на увођење рестриктивних мера по питању репатријације профита. Да би што већи део оствареног профита на локацији земље домаћина афилијације извукла и трансферисала ка земљи порекла матичне компаније МНК практикује прецењивање робе која се шаље афилијацијама, док се роба коју афилијација испоручује другима у корпоративном систему углавном потцењује. Један од подстицајних фактора у коме МНК проналазе мотив за манипулисање трансферним ценама везан је за постојање разних врста политичких и социјалних притисака. Нису ретки случајеви да МНК високим профитима „изазивају” земљу домаћина да реагује и уведе више порезе, укине увозну заштиту коју је компанија уживала, затражи веће учешће локалних акционара, запрети национализацијом због астрономских износа профита, а све у намери да што већи део прихода задржи у земљи. Одговор циновских МНК на наведене и сличне реакције влада и државних органа земаља домаћина састоји се у примени механизма трансферних цена.

Проблематику значајно компликује чињеница да МНК не говоре отворено о примени трансферних цена. Цене по којима интерно размењују робу у оквиру корпоративног система сматрају поверљивим подацима па је веома тешко утврдити не само њихову висину, већ пре свега и њихово постојање. Чак и услучају да су трансферне цене познате, готово никад не постоје реперне цене које би служиле за поређење, а које би фигурирале да се трансакција обавља по конвенционалном моделу трговине. Како би се ограничила и на најмању меру свела могућност манипулације ценама од стране МНК сугерише се или заједничко улагање са локалним партнерима или прописивање значајног учешћа локалног власништва при ширењу производног ангажовања мултинационалних компанија ка глобалним оквирима.

Табела бр. 1.6. - Листа 10 највећих компанија на свету у 2008. години

Ранг листа	Компанија/земља порекла	Приход (\$ millions)	Профит (\$ millions)
1	Royal Dutch Shell/ Холандија	458,361	26,277
2	Exxon Mobil/САД	442,851	45,220
3	Wal-Mart Stores/САД	405,607	13,400
4	BP/Велика Британија	367,053	21,157
5	Chevron/САД	263,159	23,931
6	Total/Француска	234,674	15,500
7	Conoco Phillips/САД	230,764	-16,998
8	ING Group/Холандија	226,577	-1,067
9	Sinorec Corp./Кина	207,814	1,961
10	Toyota Motor/Јапан	204,352	-4,349

Извор: *Fortune*, 20. јули, 2009. године;

С обзиром да је досадашњи ниво интернационализације пословања МНК умањио могућност деловања националних влада на њихово пословање недвосмислено се намеће потреба увођења међународних стандарда и норми понашања циновских корпоративних система које би прихватиле све земље без обзира на ниво привредне развијености.

Студиозна емпиријска и теоријска истраживања потврђују чињеницу да се активности МНК не повећавају само квантитативно, већ да се повећава и њихов квалитативан утицај на светску економију. „Афилијације и матичне компаније сада су најчешће повезане стратегијом комплексне интеграције у циљу остварења глобалне економије обима и веће функционалне

специјализације афилијација лоцираних широм света, с примарним мотивом максималне ефикасности система као целине.”⁵²

Према подацима америчког пословног магазина „Fortune” на овогодишњој листи, базираној на испитивању фискалне 2008. којом је обухваћено 500 највећих компанија на свету, прво место заузела је холандско британска компанија Royal Dutch Shell, испред Exxon Mobil и Wal-Mart Stores што је скок за два места у односу на претходну годину. Поређења ради, годишњи бруто друштвени производ Републике Србије износио је око 44 милијарди долара. Fortunina листа показује да америчке компаније више не доминирају као што је то био случај током шездесетих година XX века. Анализом структуре првих 100 највећих компанија света уочава се да 29 компанија потиче из САД, 20 из Азије (из Јапана чак 10), из Европе 46, са простора Латинске Америке 3, а из Руске Федерације 2 компаније.

Почетком новог миленијума 77.175 матичних компанија имало је укупно 773.019 афилијација изван матичне земље и то 33% у развијеним земљама, 52,65% у земљама у развоју и 14,21% у земљама у транзицији централне и источне Европе. Према UNCTAD-овим подацима систем међународне производње у 2006. години чинила је мрежа од око 78.411 матичних компанија и 777.647 њихових афилијација по целом свету,⁵³ док земље у развоју и даље имају доминантну позицију као земље домаћини за афилијације мултинационалних компанија и у светском тоталу учествују са 53%, земље централне и источне Европе са 13%, а развијене земље са 34%. Пораст броја афилијација у земљама у развоју и транзиционим економијама Европе резултат је пораста инвестиционих активности у овим земљама.

Табела бр.1.7. - Број ТНК и њихових филијала у свету, 2005. године

	Број ТНК (матичних компанија)	Број филијала у иностранству
Развијене земље	55.490	256.155
Земље у развоју	20.238	407.001
Земље Централне и Источне Европе	1.447	109.863
Укупно (свет)	77.175	773.019

Извор: UNCTAD, *World Investment Report 2006*, UN, New York and Geneva, 2006, стр. 270-271, Annex table A.I.2.

Карактеристично је да су матичне компаније МНК концентрисане највећим делом у развијеном делу света, док су њихове афилијације много равномерније лоциране и у развијеним и у земљама у развоју. У 2006. години 74% матичних компанија водило је порекло из развијених земаља, 24% из земаља у развоју, а свега 2% из земаља централне и источне Европе и Заједнице Независних Држава. Према подацима за 2008. годину 71,64% компанија потиче из развијеног дела света, 26,11% из земаља у развоју док и даље најмањи број МНК постоји у транзиционим привредама источне Европе и Заједнице Независних Држава (1,5% у ЗНД, то јест CIS, а само 0,75% у ЦИЕ). Иако земље у развоју и даље доминирају као земље домаћини афилијација МНК (54,55%) уочава се повећање броја афилијација у развијеним земљама које у светском тоталу учествују са 45,44%.

Табела бр.1.8.-Број ТНК и њихових афилијација у свету, 2008. године

	Развијене земље	Земље у развоју	Земље ЦИЕ	Земље ЗНД	Свет
Број матичних компанија	58.783	21.425	612	1.233	82.053
Број афилијација	366.881	425.258	3.990	11.234	807.363

Извор: *World Investment Report 2009*, (WIR 2009), Annex A-стр.222-223;

⁵² Поповчић-Аврић, С., Видас-Бубања, М., „Међународна економија”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.-стр.278;

⁵³ UNCTAD, *World Investment Report 2007* (WIR 2007), United Nations, New York and Geneva, 2007-стр. 218;

Резултати бројних анализа потврђују чињеницу да велики број компанија својом привредном снагом превазилази величину целокупних националних привреда појединих земаља. На основу анализе спроведене од стране Конференције УН за трговину и развој (UNCTAD) од сто водећих привредних субјеката у свету 29 су мултинационалне компаније а 71 државе. На комбинованој листи, на којој су земље рангиране на основу оствареног бруто домаћег производа, а МНК по додатој вредности која је једнака суми профита пре плаћања пореза, плата, одбитака и амортизације на 45. месту нашао се највећа америчка компанија Exxon Mobil чији је профит у 2000. години био већи од БДП Пакистана, док се Royal Dutch Shell налази на 62. месту са 36 милијарди долара профита испред економије Марока и Украјине. Према спроведеној анализи дувански гигант Philip Morris нашао се на 85. месту са додатом вредношћу од 19 милијарди долара колико су вределе и привреде Туниса, Словачке, Хрватске, Гватемале и Луксембурга.

Величину и снагу мултинационалних компанија најбоље илуструје податак да укупно богатство тројице најбогатијих људи на Планети, од којих је један Bill Gates оснивач Microsoft премашује бруто производ 35 најсиромашнијих држава света са преко 600 милиона становника.⁵⁴

1.6. ПРИМАРНИ РАЗЛОЗИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈУ ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА

У савременим условима пословања, обликованим интензивирањем међународне трговине и појавом глобалне конкуренције, који се појављују као резултат високог степена планетарне међузависности и постојања различитих видова интегрисаности појединачних друштава и њихових националних економија, домаћем тржишту све мање припада улога репера пословне успешности и тржишне снаге привредних субјеката. Имајући у виду општи светски тренд све бржег креирања и масовне примене информационо-комуникационих технологија и рапидног прогреса у области транспорта, у свету који постаје „све мањи” долази до релативизовања националних и регионалних граница и креирања глобалног светског тржишта. Све се више увиђа да за успех у бизнису није довољно ослањати се на узак тржишни простор унутар граница једне земље и да се проналажењем правих путева треба укључити у међународну арену и супротставити актуелним конкурентима на домаћем и иностраном терену. При томе, треба имати на уму да уколико предузеће није конкурентно на домаћем тржишту, највероватније то неће бити ни на иностраном. Интернационализација пословања, као стратегија раста и развоја предузећа кроз улазак и наступ на тржишта која превазилазе националне оквире једне земље постаје неопходност али и начин да се стекне и задржи конкурентност на освојеним и новим циљним тржиштима. У сваком случају разлози појединих предузећа за међународно пословно ангажовање и упуштање у тржишну утакмицу у међународним и светским размерама могу бити и заправо јесу веома различити. Нека предузећа се селе на страна тржишта због пада продаје на домаћем тржишту или пак због чињенице да им је национално тржиште постало превише тесно. То значи да се предузеће одлучује за интернационализацију пословања у ситуацији када укупне пословне могућности превазилазе лимите домаћег тржишта или када постојеће окружење спутава остваривање жељеног нивоа рентабилности. Међутим, потпуно је неспорно да је страх од слабљења конкурентске позиције и губитка диферентне предности на кључним тржиштима света главни покретач и примарни разлог опредељивања за стратегију агресивне интернационализације, а последњих деценија и глобализације великог броја предузећа.

Бројним емпиријским истраживањима уочено је да се главни подстицаји који мотивишу привредне субјекте да прихватањем стратегије интернационализације пронађу додатна тржишта за

⁵⁴ Према Forbsoвој листи (магазин Forbes), у извештају из марта 2009. године на којој је, услед глобалне економске кризе уместо прошлогодишњих 1.125, свега 793 чланова „клуба милијардера”, три најбогатија човека на свету су Бил Гејтс чије се богатство процењује на 40 милијарди долара, амерички инвеститор Ворен Бафет (Berkshire Hathaway Inc) са 37 и мексички телекомуникациони магнат Карлос Слим Хелу са 35 милијарди долара.

своје производе могу класификовати у категорију реактивних и проактивних подстицаја. **Реактивни подстицаји** долазе до изражаја када предузеће ослушкујући и чекајући иницијативе из окружења одговара на промене и притиске пословног амбијента прилагођавањем сопствених програма активности датим условима.

Реаговање на потезе и притиске све интензивније глобалне конкуренције један је од примарних разлога међународног ангажовања предузећа. Активним праћењем понашања актуелних и потенцијалних конкурената тежи се одбрани постојеће конкурентске позиције али и поправљању имиџа у оквиру националног тржишта. Суочена са снагом и потенцијалима међународне и домаће конкуренције, настојећи да максимално искористе могућности које нуди глобално тржиште предузећа веома често своју пажњу фокусирају на проналажење нових тржишних сегмената како би избегла опасности директног конфронтирања и учврстила конкурентску позицију у међународним размерама.

Аналогно, решавање питања залиха и прекомерне производње може се посматрати као реактивни подстицај. Опадајућа тражња на домаћем тржишту изражена падом обима продаје или тржишног учешћа подстиче предузећа да пласманом производа на инострана тржишта не угрозе и не доведу у питање свој опстанак и даље пословање. С обзиром да у оваквим околностима излазак на ино тржиште представља само краткорочно ангажовање предузећа (док се не отклоне проблеми вишка залиха и пада домаће тражње) потребна је одређена доза опрезности због могућих тешкоћа приликом поновног покушаја да се наступи на истом тржишту јер инострани потрошачи нису заинтересовани за повремено и спорадично задовољавање својих потреба

Низак ниво искоришћења производних капацитета и с тим у вези недовољни потенцијал и/или раст и zasiћеност домаћег тржишта као идеално решење намећу предузећу управо стратегију тржишне експанзије на међународно тржиште. Зрели производи у опадајућој фази животног циклуса на домаћем тржишту веома често добијају нови живот на тржиштима других земаља. Зато предузећа прилику да производима из расположивог асортимана понуде продуже/продлижавају животни циклус виде у пословном ангажовању на међународном и глобалном нивоу.

Рестриктивне трговинске баријере су по свом карактеру још један реактивни подстицај интернационализације пословања. Прелазак са извоза на организовање сопствене производње изван националних тржишних оквира у великом броју случајева је последица постојања трговинских препрека слободном и неометаном протоку роба у форми високих царинских стопа и квантитативних ограничења ради заштите домаће производње. Правна регулатива и висок степен државне контроле не само да утичу на повећавање трошкова пословања и обликовања производа за конкретно домаће тржиште већ у великој мери директно опредељују међународну оријентисаност предузећа при реализацији пословних активности на мање рестриктивним тржиштима широм света.

Различите форме пословне активности предузећа на тржиштима других земаља настају и као последица високог степена осетљивости и вредновања специфичних укуса, захтева, наклоности и навика потрошача. Излазећи у сусрет уоченим потребама и реагујући на захтеве тржишта предузеће прихвата иновације које су покренуте и обликоване од стране циљног потрошача настојећи да оствари велики пословни успех на ино тржишту и учврсти своју конкурентску позицију на међународном нивоу.

Проактивни подстицаји су резултат интерних способности предузећа да активно иницира промене пословног окружења и у потпуности искористи погодности које му пружа поседовање супериорног производа, технолошке предности или пак ексклузивне маркетинг информације о захтевима потрошача, тржиштима или тржишним ситуацијама којима не располажу предузећа-конкуренти.

Економија обима је један од примарних разлога опредељивања предузећа за интернационално пословно ангажовање. У највећем броју случајева пословање на међународном

тржишту омогућава предузећу да повећањем обима производње смањи трошкове и појевтини производњу а самим тим постане конкурентније и на домаћем тржишту.

Пореске погодности се такође могу посматрати као један од разлога интернационализације пословања предузећа. Није редак случај да владе земаља нуде пореске олакшице предузећима подстичући их на извозне активности и проналажење ино тржишта за пласман својих производа.

Нарочито значајним потенцијалним разлогом интернационализације пословања сматра се приступ неопходним ресурсима, у циљу обезбеђивања јефтиних и сигурних извора производње, било да је реч о природним сировинама и енергентима или о радној снази. Нижа цена по јединици производа настала услед смањења трошкова производње због јефтинијих инпута последично води расту и експанзији продаје и тржишта, повећању профита и конкурентности. Зато није нимало погрешно рећи да је управо профит најстимулативнији мотив и круцијални разлог за ангажовање предузећа на међународном тржишту.

Уочава се да разлози интернационализације пословања међународно оријентисаних предузећа могу бити и најчешће јесу веома различити. Њихова структура и редослед приоритета у великој мери су детерминисани нивоом привредне развијености земље порекла, величином домаћег тржишта, али и конкурентским профилем самог предузећа. Најзаступљеније покретачке факторе и разлоге укључивања у токове међународног бизниса, односно процеса интернационализације пословања предузећа можемо груписати у производне, тржишне, конкурентске и финансијске.

Производни покретачки фактори процеса интернационализације најчешће су објективно условљени карактером технологије и природом производног процеса и изражавају се кроз „захтев” за: 1. потпуније коришћење производних капацитета, 2. продужавање животног циклуса производа, 3. флексибилније управљање производним асортиманом, 4. осавремењавање производње и праћење технолошких промена.

Тржишни разлози интернационализације: 1. недовољни потенцијал и/или раст домаћег тржишта, 2. праћење својих великих купаца при њиховом наступу на иностраном тржишту, 3. оријентација на тржишну диверсификацију као правац раста и развоја, 4. смањивање зависности од једног тржишта, 5. коришћење предности различитих стопа економског развоја по земљама, а тиме и постојања различитих тржишних потенцијала. У условима када конкуренција све више постаје међународног карактера конкурентска позиција је директно условљена, не само сопственим потезима предузећа, већ и потезима конкурената који припадају одређеној грани или делатности, па се као **конкурентски покретачки фактори** појављују: 1. упознавање са снагом и могућностима међународне конкуренције, 2. стицање међународног конкурентског и пословног искуства, 3. коришћење предности повољније конкурентске структуре, 4. одбрана постојеће конкурентске позиције, 5. поправљање имиџа на домаћем/локалном тржишту.

Најчешћи финансијски покретачки разлози интернационализације пословања су: 1. обезбеђивање потребних девиза, 2. ефикасније управљање структуром укупних трошкова, 3. бржи повраћај улагања (нарочито при наглашеној истраживачко развојној активности), 4. бољи финансијски левериџ (кроз разне форме пословног повезивања и пословне сарадње), 5. постизање виших цена и већег профита у иностранству.

Конкретно понашање предузећа које је као могући правац раста и развоја одабрало интернационализацију пословања одређено је тржишном оријентацијом коју је оно прихватило да следи при организацији пословних активности на тржиштима изван националних оквира земље. Пословно руководство се може одредити за један од модела ангажовања на међународном тржишту из EPRG шеме коју је крајем шездесетих година прошлог века идентификовао Naugar Perlmutter. Четири алтернативне тржишне оријентације: етноцентрична, полицентрична, региоцентрична и геоцентрична не само што најдиректније утичу на организацију и реализацију укупних пословних активности предузећа ван националних граница, већ и на степен прилагођавања расположивог асортимана понуде препознатим захтевима и потребама циљног иностраног тржишта.

Стране директне инвестиције као фактор јачања конкурентности привреде и предузећа



2.

Трговинске и кооперативне форме међународног пословања и тржишног позиционирања

2. ТРГОВИНСКЕ И КООПЕРАТИВНЕ ФОРМЕ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВАЊА И ТРЖИШНОГ ПОЗИЦИОНИРАЊА

„Начело је сваког мудрог човека да никада не прави код куће оно што је јефтиније у продавници. Оно што је мудрост у управљању породицом, тешко може да буде лудост у управљању великим краљевством. Ако нека страна земља може да нас снабде неком робом која је јефтинија него што би била да је ми сами производимо, боље је ту робу купити од стране земље него је самостално производити...”

(Адам Смит)

2.1. ИЗБОР ОДГОВАРАЈУЋЕ ФОРМЕ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВАЊА

Успешна интернационализација привредних субјеката се у савременим условима пословања обликованим процесом глобализације све чешће поставља као јасан пословно-развојни циљ, стратегијског карактера, готово свих предузећа. Прихватањем међународне тржишне експанзије, опредељивањем за међународно тржишно учешће и међународно тржишно позиционирање у односу на актуелну и потенцијалну конкуренцију предмет даљег интересовања и стратегијског одлучивања предузећа постаје проналажење адекватног начина уласка и пословања на изабраном циљном тржишту. Стратегијски значај правилног одабира оптималне форме пословања потврђује чињеница да одабрани облици наступа на ино тржишту захтевају специфичну организациону структуру, специфичну структуру трошкова и укупних маркетинг улагања, тако да је у кратком временском периоду веома тешко извршити трансформацију спроведене организације и преоријентацију са једног облика пословања на други. При томе, степен партиципирања предузећа на међународном тржишту и њихова укљученост у међународне пословне активности могу се кретати од минорне, која, у суштини, базира на извозу дела, у сопственој земљи произведених, и претежно домицилним/домаћим купцима, намењених производа, до максималне, која претпоставља ангажовање у међународним оквирима кроз мултинационално власништво над конкретним привредним субјектом.

Процес интернационализације одвија се кроз четири фазе:¹

1. непостојање редовних извозних активности-фаза повременог извоза;
2. извоз преко независних представника (агената);
3. оснивање једне или неколико продајних пословница и
4. оснивање производних погона у иностранству.

Критичан моменат је да се предузеће подстакне на померање из фазе повременог у фазу перманентног извоза. Након тога, ангажовањем независних агената предузеће улази најпре на тржишта сличних или суседних земаља из најближег окружења, која боље познаје, и на којима ефективније може да контролише своје трошкове. Нимало не чуди податак да шведске компаније започињу пословање у иностранству реализацијом продаје на тржиштима првих суседа, у Скандинавији, или да су два највећа тржишта за извоз америчких компанија управо тржишта Канаде и Мексика. Касније, у настојању да освоји тржишта осталих земаља предузеће ангажује и друге посреднике.

У следећој фази долази до успостављања сопствених продајних одељења на већим извозним тржиштима што повећава инвестиције и ризик предузећа, али и потенцијалну добит. Под

¹ Kotler, Ph., Keller, K., „Маркетинг менаџмент”, дванаесто издање, Дата статус, Београд, 2006. год.-стр. 670;

условом да величина и стабилност тржишта захтевају континуирану производњу и гарантују пласман производа а земља домаћин инсистира на локалној производњи предузеће предузима одређене кораке у правцу отварања производних погона на тим атрактивним тржиштима. Свака од наведених фаза интернационализације укључује све веће обавезе, ризике и могућности остваривања добити, а и све већи степен контроле над међународним пословним активностима предузећа. Поједини аутори заступају мишљење да ће топ менаџмент више пажње посветити глобалним шансама уколико увиди да преко 15% прихода предузеће оствари пословањем на страном тржишту.

При дефинисању оптималног нивоа сопственог ангажовања у међународним и глобалним размерама нужно је потпуно познавање и објективно сагледавање како потенцијалних могућности предузећа, тако и захтева и изазова екстерног окружења. То заправо указује да не постоји јединствено и ексклузивно решење које би се могло применити у свим предузећима и свим етапама њиховог раста и развоја. То такође значи да одабрану форму међународног пословног ангажовања треба прилагодити датим условима како би динамика пословних подухвата одговарала конкретној фази процеса интернационализације а предузеће обезбедило дугорочну стабилност тржишне позиције и адекватно уклапање у инострану средину. Не може а да се не приметити да се међу теоретичарима у економској литератури али и у пословном свету веома често форма и степен партиципирања предузећа на међународном тржишту доводе у везу са његовом величином и економском снагом. Као по правилу мања и економски слаба предузећа се у међународну пословну арену укључују извозом дела сопствене производње, док економски снажна предузећа преферирају више нивое укључивања у глобалне токове. Наравно, треба имати у виду да и од овог генералног правила постоје одступања и одређени изузеци.

Интересантно је да се данас може наићи на мноштво појмова којима се обухватају различити облици пословања предузећа на међународној пословној сцени. Не упуштајући се у набрајање великог броја различитих критерија на основу којих је могуће извршити груписање и разграничавање постојећих облика привредне сарадње са иностранством, предузећу се може сугерисати да прихвати један од три идентификована основна стратегијска производно-пословна односа према иностраном тржишту:²

1. Интернационализација предузећа кроз извозни маркетинг као облик интернационализације предузећа путем прометне (тржишне) функције. За ову стратегију карактеристичан је трансфер производа преко националних граница уз задржавање производње у сопственој земљи.
2. Посредна интернационализација производње или друге основне делатности предузећа уз сарадњу са иностраним партнером-као облик интернационализације предузећа путем трансфера технологије, знања и искуства. Директних инвестиција у иностранству нема или се избегавају.
3. Непосредна интернационализација основне делатности предузећа-реализује се трансфером производне јединице или предузећа у инострану средину ангажовањем сопственог капитала. На овај начин предузеће прихвата стратегију директних инвестиција у иностранству.

С тим у вези, најзаступљенијим формама укључивања предузећа у међународне пословне активности сматрају се:

- *Извозна форма пословања* која за предузеће најчешће представља почетни облик међународног пословног ангажовања путем продаје на иностраним тржиштима производа произведених у сопственој земљи.
- *Уговорна форма пословања* која се односи на различите облике сарадње са одабраним иностраним партнерима али без међусобног преплитања капитала уговорних страна, попут лиценци и франшизинга и

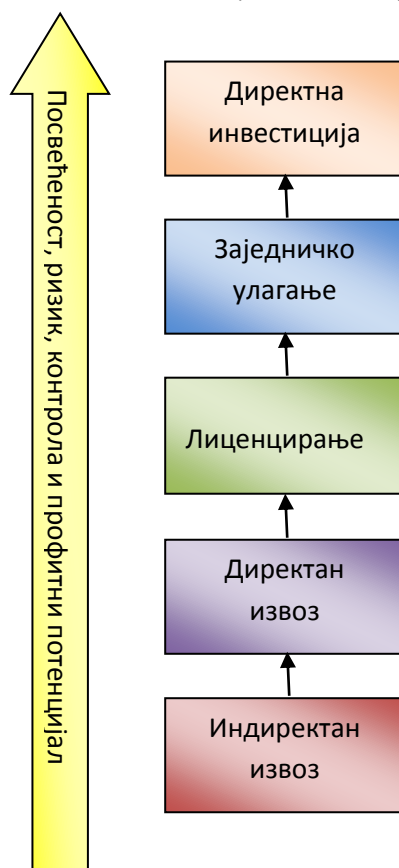
² Ракита, Б., „Међународни маркетинг”, Економски факултет, Београд, 1998. год.-стр.212;

- *Инвестициона форма пословања* која претпоставља сарадњу са партнерима из иностранства првенствено и искључиво по основу ангажовања и преплитања сопственог капитала. Најчешћи облици директног инвестирања у иностранству су: заједничка улагања, мерцери, аквизиције, greenfield инвестиције и други.

2.2. ОСНОВНИ ПРАВЦИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈЕ ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА

Када се предузеће доношењем одлуке да наступи на међународном тржишту определи за стратегију интернационализације, следеће што мора да уради је да одреди најбољи начин за улазак и пословање на међународној пословној сцени. Предузећу на располагању стоје различите форме којима се оно може укључити у пословне активности на тржиштима изван националних граница и обезбедити одговарајуће присуство на међународном тржишту. Оно може да бира између алтернативних стратегија/начина уласка и наступа на тржишту које су уобичајене у међународној пракси дајући примат: индиректном извозу, директном извозу, лиценцирању, заједничком улагању или директним инвестицијама. Наведене стратегије уласка на ино тржиште приказане су на слици бр.1.

Слика бр. 2.1. - Пет модела уласка на страна тржишта



Индиректан и директан извоз: Најједноставнији начин уласка на међународно тржиште највећег броја произвођача остварује се путем продаје домаћих производа на страном тржишту. Извоз, дакле представља део националне производње који се продаје иностраним субјектима, а предузећу омогућава да малим испорукама и без преузимања великог финансијског ризика тестира тржиште и расположење потрошача у односу на корисност испоручених производа. У случају повремених извоза предузеће само с времена на време, на сопствену иницијативу извезе постојеће вишкове или повремено одговара на наруџбине из иностранства остварујући пасиван ниво укључености на циљном тржишту. Активан извоз претпоставља перманентну продају производа и

посвећеност предузећа ширењу на одређено тржиште. У сваком случају производња се реализује унутар националних граница сопствене земље док се производи углавном не морају прилагођавати одабраној циљној дестинацији. Потпуно је јасно да извоз изискује најмање промена у асортиману понуде, организацији пословања, улагањима и мисији предузећа.

Привредници се за извоз одлучују из више разлога а пре свега у ситуацији када:

1. Предузеће не поседује одговарајућу величину или нема довољно средстава неопходних за укључивање у неку од форми кооперативних или самосталних улагања у проширење производних капацитета у иностранству. Реч је о малим предузећима слабе финансијске снаге;
2. Када тржишне околности, услед присутних политичких ризика и неизвесне политичке климе која детерминише степен атрактивности и стабилности циљног тржишта не оправдавају виши ниво ангажовања и везивања за конкретну земљу, или
3. Када нема политичког или економског притиска који би за последицу имао фаворизовање неизвозних облика међународног пословања.

На првом нивоу интернационализације предузеће остварује само пасивне везе са циљним ино тржиштем без озбиљнијих настојања у погледу ширења извозних активности. Врло често реализацију својих производа поверава искуснијим посредницима користећи варијанту индиректног извоза као средство за преиспитивање потенцијала одабраног тржишта пре него што на њему ангажује више средстава и напора у развој извозне организације. Проналазећи интерес у ширењу извозних активности предузеће неретко прихвата да директно учествује и управља својим извозом доношењем одлуке да ангажоване посреднике замени организовањем сопствених продајних одељења.

Лиценцирање: Када се произвођачи озбиљније баве сопственим истраживањем и развојем, унапређивањем технологије и иновативним решавањем техничко-технолошких проблема пословања, шансу за продужавање животног века одређеног технолошког решења и његову ефективну тржишну експлоатацију налазе у примени лиценце. Чести су примери компанија са савременом технологијом, напредним know-how или снажним имиџом марке које прихватају лиценцирање како би оствариле одређене приходе без значајнијег улагања иницијалног капитала.

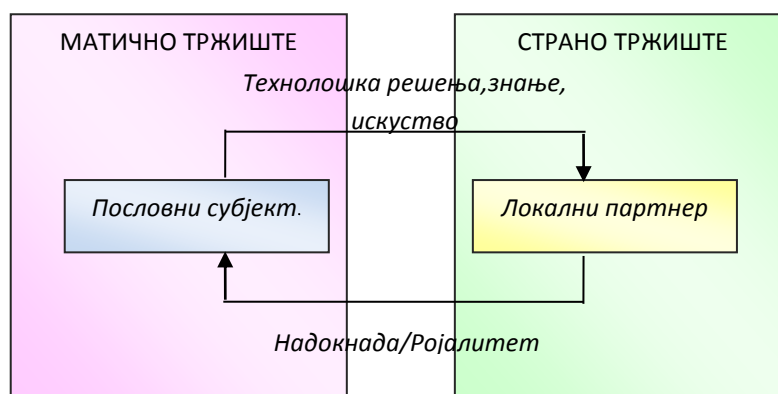
Лиценцни аранжман, као варијанта уговорног преноса права коришћења савремених технолошко-пословних решења на иностраног партнера, представља релативно једноставан пут за укључивање предузећа у међународну размену, без изласка из националних оквира и без ангажовања сопственог капитала. Један је од широко примењиваних начина за уступање, пренос или прибављање права коришћења иностране технологије од конкретног партнера на одређени временски период/ на одређено време. Као облик сарадње привредних субјеката из различитих земаља на решавању техничко-технолошких проблема у производњи и по питању комерцијализације производње лиценца подразумева трансфер нематеријалних и најчешће немерљивих вредности чијом се материјализацијом кроз планове, шеме, формуле, као и кроз калупе, моделе и прототипове остварује преносивост техничког знања, искуства и вештина ради њихове даље примене у индустријској и другој производњи.

Давалац лиценце врши пренос права на страно предузеће за коришћење технолошког поступка, патента, индустријског узорка или модела, робне марке, пословне тајне, know-how, и свега што се сматра вредношћу, а за узврат добија одређену надокнаду, такозвани ројалитет. Улазак предузећа на одабрано тржиште путем лиценцирања има смисла само уколико постоји обострана економска мотивисаност уговорних страна у дужем временском периоду: за даваоца лиценце улазак на циљно тржиште уз минимални ризик, а за примаоца производну експертизу међународно афирмисаног и познатог производа или брэнда. У савременом бизнису лиценца је постала синоним за трансфер технологије. *Terpstra* сугерише да на лиценцу треба гледати као на један од начина преноса производње на страно тржиште без улагања капитала, који представља атрактивно средње решење између ћудљивог извоза и неизвесних производних улагања у иностранству. Заправо може се закључити да се највећа корист од давања лиценце огледа у томе

што омогућава остваривање добити од производа или процеса без ангажовања сопствених средстава у комерцијализацији производа.

У глобалном пословном окружењу које је обележено честим технолошким променама и брзим застаривањем технолошких поступака, предузећа из различитих земаља пронашла су интерес у међусобном размењивању технологије, пратећих знања и пословних решења не стрепећи од чињенице да могу постати озбиљни и непосредни конкуренти. Неравномеран степен развијености по појединим земљама и регионима широм света, неуједначене технолошко-конкурентске способности појединих предузећа и њихов различит однос према научно-истраживачком раду допринели су да лиценца добије на значају активно доприносећи ширењу резултата и достигнућа савременог техничко-технолошког прогреса на нова тржишта.

Слика бр. 2.2. – Лицензни аранжман



Лиценца се као погодна форма интернационализације намеће у ситуацији када предузеће активним учешћем у научно-истраживачком раду за сопствене потребе креира нове иновативне технологије и производе или дође до резултата који не могу наићи на примену у оквиру дефинисаног производног програма. Тврдња појединих аутора да надокнаде за коришћење лиценци у потпуности покривају трошкове сопствених развојно-истраживачких подухвата појединих предузећа је више пута потврђена у пракси. Заправо, лиценца се појављује као оптимална форма пословања увек када се, при креирању нових технологија и производа јави проблем надокнаде релативно високих улагања материјалних средстава. Истовремено уступањем права за коришћење техничко-пословних решења ино партнеру предузеће постиже већу тржишну афирмацију и примену својих иновација у међународним размерама. Често се лиценца јавља као прави избор и за оне произвођаче који услед недостатка сопствених ИР активности, излазећи у сусрет захтевима информисаног и софистицираног тржишта и одупирући се све извеснијем технолошком заостајању и застаривању сопствене опреме и производних поступака трагају за провереним и развијеним савременим технологијама и производима.

Лиценцирање је решење за улазак на одређено тржиште и у условима када Владе страних земаља забрањују стране инвестиције или ограничавају увоз одређених категорија производа. Приступ одређеним тржиштима путем лиценцирања остварује се тамо где је могућност директних инвестиција искључена, било путем званичне политике, опште праксе или специфичне дискриминације. Један од разлога да се предузеће одлучи да прода лиценцу огледа се у остваривању допунских зарада од технологија које су на примарним домаћим тржиштима све мање извор и носилац компаративне предности и чији се период очувања конкурентске надмоћи приближава крају.

Постоје и други разлози за давање лиценци. Многа тржишта широм света која су иначе интересантна у погледу пласмана производа или нису довољно велика или нису довољно отворена па се у таквој ситуацији идеја о изградњи сопствених постројења одбацује као крајње неисплатава.

Аналогно томе, у земљама са високим нивоом политичког ризика није захвално покретати сопствену производњу и излагати се високим улагањима, па се и у том случају индиректан продор на конкретно тржиште остварује давањем лиценце. Прохибитивни царински и девизни прописи, као и високи трошкови транспорта исто тако онемогућавају или ограничавају и увозне активности предузећа. Давањем лиценце иностраном партнеру, локалном предузећу не само да су савладане царинске и транспортне препреке већ је избегнуто улагање у капиталну опрему и маркетинг с обзиром да лиценцни аранжман укида потребу изградње погона у иностранству или проширења домаћих капацитета ради обављања извоза. Уколико предузеће не може само да искористи иновативну технологију јер му недостају, или неопходни материјални ресурси или способност креативног тима, углавном почетника, да комерцијализује иновацију давање лиценце се намеће као рационално и оптимално решење. Међутим, није редак случај да произвођачи на бази нових технологија, иако располажу довољним ресурсима, не успевају да остваре значајније тржишно учешће због чињенице да су се конкуренти веома добро припремили за освајање великог дела тржишног колача. Лиценцирање је некада неопходно и у циљу размене лиценци за технологију неког другог предузећа, што је уобичајена пракса када је реч о фармацеутској индустрији.

С обзиром да преносиво техничко знање и технолошка решења имају економску вредност само ако су применљива у индустријској и свакој другој производњи и само док детерминишу предност у односу на конкуренцију, лиценцни аранжмани имају стратегијски значај и за корисника и за даваоца лиценце. Стратегијски значај за даваоца лиценце садржан је у чињеници да се „продато” техничко знање не може вратити и да је при томе степен контроле над примаоцем лиценце на знатно нижем нивоу него када се ради о сопственим производним и продајним јединицама. Предузеће давањем лиценце не само да има мању контролу над примаоцем лиценце већ на тај начин врло често доводи у питање сопствену конкурентност и опстанак на тржишту. Иако лиценцирање представља лак и једноставан начин за краткорочно повећање добити, оно, исто тако може проузроковати ненадокнадиве дугорочне последице када предузеће схвати да је створило успешног конкурента и изгубило стечену конкурентску предност. Непотпуним и необјективним истраживањем тржишног амбијента предузеће не успева да идентификује своје актуелне и потенцијалне конкуренте и прави погрешку при избору лиценцног партнера давањем лиценце онима који у кратком временском периоду постају његови озбиљни ривали. Чињеница да се вредност многих технологија смањује уколико се оне широко познају и примењују, такође указује на стратегијски значај лиценцирања за даваоца лиценце. Најбоље решење је да давалац лиценце при трансферу технологије и знања задржи у тајности поједине састојке или компоненте неопходне за очување вредности брэнда, као што то ради компанија Соса-Сола, или да сталним иновацијама веже за себе и у завистан положај доведе примаоца лиценце.

Имајући у виду да улазак у лиценцни аранжман за корисника лиценце представља крупну инвестициону одлуку неопходно је преиспитивање тржишне перспективе и укупне рентабилности производње по купљеној лиценци. Без свеобухватне анализе и маркетинг истраживања донета одлука понекад може да имплицира трошкове веће од укупних улагања даваоца лиценце у истраживачко-развојни пројекат чији се резултат заправо појављује као предмет лиценцног уговора.

Дакле, увек када предузеће жели да уђе на већи број тржишта а нема довољно ресурса за изградњу властитих производних и маркетинг капацитета, када нема довољно међународног искуства, или када је тржиште које преферира процењено као економски и политички ризично добар начин уласка на страну тржиште представља управо лиценца. Будући да се критични моменат односи на опасност претварања корисника лиценце у конкурента на локалном тржишту успех оваквог уговорног односа обезбеђује правилан избор лиценцног партнера и способност предузећа да га сталним иновацијама додатно мотивише на дугорочну сарадњу.

Заједничка улагања: Заједничко улагање (joint venture) као форма непосредне производне сарадње настаје када два или више предузећа из различитих земаља на основу заједничког улагања, удруживањем производних, финансијских и маркетинг потенцијала и капацитета,

стварају нови ентитет који заједнички контролишу и над којим деле власништво. Реч је о стратегији која поред заједничких улагања претпоставља заједничко преузимање ризика, заједничко остваривање и поделу добити, заједничко управљање и заједничку контролу пословања. Традиционални облик заједничког улагања по правилу подразумева облик ортаклука при коме ортаци остају независни правни субјекти који се удружују само у реализацији пословног пројекта/подухвата од кога очекују остваривање заједничког циља и одређених интереса. Сразмерно висини уложених средстава у деоби остварене добити али и ризика пословни партнери партиципирају пропорционално свом уделу у власништву, и само до висине уложеног капитала. Како се, у принципу, ради о пословном аранжману дугорочног карактера избору одговарајућег партнера треба посветити значајну пажњу.

Заједничко улагање је понекад једини начин да се уђе на тржиште одређених земаља у којима, због фаворизовања домаћих предузећа странци немају право власништва над предузећима. Страна влада, с обзиром да не дозвољава отварање самосталних производних филијала са потпуним иностраним власништвом може да захтева заједничко власништво као услов за улазак на тржиште своје земље. Нису ретки случајеви да се и моћни корпоративни гиганти суочавају са потешкоћама приликом уласка на тржишта огромног потенцијала Народне Републике Кине и Индије и да прихватају заједничко улагање са домаћим компанијама као решење. Владе појединих земаља штитећи право сваке државе да суверено одлучује о коришћењу својих природних и друштвених ресурса лимитирале су учешће страних инвеститора у власништву једноставним захтевом да фирма домаћин, када су у питању заједничка улагања мора да задржи већинско (доминантно) учешће у власништву у односу на страног партнера (не мање од 51%). Зато није нимало погрешно рећи да је стратегија заједничког улагања првенствено опредељена државном па тек онда пословном политиком појединих предузећа. Због ограничавања ангажовања страног капитала у нашој земљи, у периоду од 1967.-1988. године заједничка улагања била су једини облик страних инвестиција.³

Пожељном варијантом заједничка улагања сматрају се увек када предузећу недостају финансијски, физички или менаџерски ресурси за самостални подухват продора на циљно тржиште. Заједничко улагање омогућава предузећима да обједине технолошка знања, али и да поделе трошкове и ризик од истраживања која, можда, за резултат неће имати производе које ће тржиште прихватити. Joint venture омогућава заинтересованим странама да синергијом властитих снага и вредности остваре одређене интересе у виду конкретних развојних циљева и добити. Локални инвеститор обично добро познаје тржишне прилике и околности непосредног окружења, локалну пословну праксу, обичаје и преференције локалног потрошача и има приступ ресурсима и сировинској бази неопходним у производњи тржишно прихватљивих аутпута. Аналогно томе, страни инвеститор може понудити савремену технологију, афирмисану марку производа, технички или организациони know-how. Одрживост ове пословне алтернативе произилази из чињенице да подела власништва поред тога што захтева мање ангажовање сопственог капитала за заједничко финансирање пројекта резултира дисперзијом ризика. Упуштањем у један овакав подухват партнери из различитих земаља лимитирају не само излагање финансијском ризику већ, веома често и последице пословања на политичко нестабилним и несигурним тржиштима света. Као стратегијска варијанта међународног пословања и тржишног позиционирања заједничка улагања смањују ризик изласка на глобално тржиште.

Иако се у фази иницијалног уласка на непознато тржиште заједничко улагање са локалним партнером намеће као оптимално, проблеми на дугорочном плану настају као последица недостатка или лоше комуникације између партнера. Основни недостатак произилази из чињенице да недовољан степен координације и униформности/хомогености у погледу управљања и реализације пословних активности може довести до неусаглашености ставова пословних партнера

³ Богуновић, М., Шестовић, Л., „Економија од А до Ж”, Београдска отворена школа и ДОСИЈЕ, Београд, 2002. год.-стр.32;

по питању дефинисања производног програма, инвестиционе, маркетинг или неке друге политике предузећа. Партнере који потичу из различитих земаља и региона често карактеришу различити типови организационе културе и стилова менаџмента. Исто тако, сукоби настају у вези са репатријацијом (враћањем у отаџбину) профита јер локални и страни инвеститор готово никад немају исту визију и не могу постићи споразум у вези са будућим инвестирањем оствареног дела добити. Временом развојни циљеви независних партнера почињу да се разликују, па се на основу истраживања процењује да је велики број заједничких улагања ограниченог века. Отуда могућност избијања конфликта између партнера, не само у домену управљања и контроле пословања већ и поделе добити представља највећи недостатак и примарни разлог неуспеха заједничког наступа на међународном тржишту.

У пракси се наилази на велики број примера тржишне експанзије путем заједничких улагања. Најчешће помињани пример успешног пројекта joint venture коме се у литератури поклања посебна пажња везан је за непосредну производну сарадњу Toyota и General Motors-a. Почетком осамдесетих година XX века пословодни одбор Toyota корпорације одлучивао је о начину продора на америчко тржиште. Решење у виду заједничког улагања чинило се најприхватљивијим. Уместо да одмах изгради производни погон у САД Toyota је одабрала мудрију варијанту и прихватила заједничко улагање са светски признатим аутомобилским гигантом General Motors како би „на лицу места” упознала специфичности америчког тржишта и проверила могућност примене свог менаџерског модела у америчким условима. Тако је у децембру давне 1984. године у Fremontu, у Калифорнији створена компанија New United Motor Manufacturing, Inc. (NUMMI), као заједнички подухват јапанске Toyota и америчког General Motors-a. Будућност овог пројекта је данас крајње неизвесна с обзиром да је крајем јуна 2009. године General Motors најавио раскид партнерства са образложењем да не може да пронађе одговарајући производ и постигне споразум о будућем плану производње који би имао смисла за обе стране.

Америчка компанија Whirlpool Corporation, водећи светски произвођач и дистрибутер апарата за домаћинство 1989. године је у заједничким улагањима са холандском компанијом Philips препознала шансу за освајање европског тржишта беле технике. Данас, Whirlpool Europe, са седиштем у Италији, у близини Милана консолидује 32 појединачна /одвојена тржишта у јединствени пословни ентитет.

Nokia Siemens Networks један од највећих добављача телекомуникационе опреме у свету, настала почетком 2007. године као резултат заједничког подухвата финске Nokia и немачког Siemensa присутна је у пословним операцијама на тржиштима више од 150 земаља.

Ови и други бројни примери само потврђују широку примену заједничких улагања у пракси међународног пословања и чињеницу да се предузећа при освајању нових тржишта често опредељују за ову пословну алтернативу.

Директне инвестиције: Највиши степен интернационализације пословања предузеће свакако остварује потпуним власништвом над производним капацитетима лоцираним изван националних граница. Директним улагањем капитала усмереним на отварање сопствених организационих јединица и афилијација предузеће се може определити или за куповину већ постојећих домицилних или за оснивање потпуно нових погона на страном тржишту, стартовањем од нуле. Уколико инвеститор оптималну опцију пословања не проналази у green field операцијама активно укључивање у глобалне токове пословања остварује куповином целокупне или дела имовине локалног предузећа. Куповина постојећих предузећа реализује се:

- стварањем **мерџера** (*merger*) спајањем, односно **фузијом** два једнака партнера сличне величине по обрасцу ($A+B=A$), када компанија А апсорбује компанију В која као правни ентитет престаје да постоји и припаја се, то јест, утапа у компанију А. Посматра се као процес настајања једног економског ентитета од два или више претходних;
- **консолидацијом** (*consolidation*), која подразумева куповину мање од стране велике и јаке компаније која преузимањем престаје да постоји. Долази до добровољног спајања две

компаније које удруживањем интереса континуитет пословања настављају формирањем једног новог економског ентитета по обрасцу ($A+B=C$), док претходна два, као самостални привредни субјекти престају да постоје; или

- путем **аквизиције** (*aquisition*).

При томе, аквизиција се односи на:

1. куповину већинског или контролног пакета акција друге компаније (*majority aquisition*), било једнократним преузимањем више од половине постојећих акција, било постепеним преузимањем већинског пакета кроз више мањих куповина или
2. куповину којом инвеститор добија само мањинско учешће у другој компанији (*minority aquisition*) чиме остварује учешће у доношењу одлука о њеном пословању али не и право потпуне контроле над компанијом и њеним пословним ангажовањем.

Улазак на страно тржиште у форми директних инвестиција веома често се остварује и такозваним преузимањем (*take-over*), односно куповином већинског пакета акција домицилног предузећа, које се обично реализује мимо воље компаније која се преузима. Управо се на елементу добровољности заснива разлика између припајања и преузимања предузећа. Припајање (*merger*) настаје као резултат договора менаџмента и постоји у случају када обе компаније исте тржишне снаге желе да се удруже и наставе своје пословање као један економски ентитет у циљу повећања тржишног удела, остваривања веће ефикасности или да би, једноставно наставиле пословање уз јаког партнера. Преузимање се остварује куповином власничког удела или контролног пакета акција и веома често се, с обзиром да се реализује без жеље једног учесника посматра као насилно и непријатељско.

Припајање компанија може бити *хоризонтално*-повезивањем компанија из истог сектора и *вертикално*, када се интегришу компаније из различитих вертикалних фаза ланца формирања вредности (унапред и уназад) чиме тако креиран економски субјект остварује значајне трошковне предности. Атрактивним методом инвестирања средстава у иностранству акције куповине и спајања компанија сматрају се увек када компанија жели да консолидује, заштити или унапреди своју глобалну конкурентску позицију. Очување позиције на тржишту остварује се на тај начин што компанија обично продаје оне делове компаније и напушта активности које излазе изван делатности које чине њену базну конкурентност, а купује специфичне предности других компанија у виду техничких знања, марки производа, развијених мрежа снабдевања и дистрибуције, дакле предности које одмах може употребити у циљу бољег опслуживања својих глобалних купаца, ширења тржишног учешћа, повећања оствареног профита и уопште повећања своје базне конкурентности.⁴

Уколико постоји довољно велико и стабилно тржиште стране директне инвестиције пружају читав низ предности компанији која се одлучила за ову стратегију продора и опслуживања страног тржишта. Предности се огледају у чињеници да:

1. компанија остварује економију трошкова коришћењем компаративних предности страног тржишта у форми бар једног фактора производње: јефтиније радне снаге или сировина, инвестиционих подстицаја стране владе и уштедама у транспорту.
2. компанија остварује бољу повезаност и чвршће односе са властима, купцима, локалним добављачима и дистрибутерима што јој омогућава да своју производњу базира на садржајнијем тржишном *feedbacku* и боље прилагоди потребама и преференцијама локалног тржишта.
3. компанија задржава пуну контролу над својим инвестицијама што јој оставља могућност да производну и маркетинг политику развија и спроводи у складу са дугорочно дефинисаним међународним циљевима.

⁴ Поповчић-Аврић, С., Видас-Бубања, М., „Међународна економија”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.-стр. 282;

4. обезбеђивањем радних места за локално становништво компанија унапређује свој имиџ у земљи-домаћину.
5. компанија осигурава приступ тржишту и у случају да страна влада донесе одлуку да подржи домаћу производњу инсистирањем на куповини оних производа у чији састав улазе „локалне” сировине⁵.

Упркос чињеници да директна страна улагања инвеститору обезбеђују највиши степен контроле над комплетним пословним операцијама и највећи профит ова пословна алтернатива са собом носи и одређене проблеме који су од пресудног утицаја када су у питању одлука и коначни исход конкретних производних подухвата на појединим тржиштима. Проблеми који ограничавајуће делују на примену ове стратегије везани су за:

1. проблем обезбеђивања довољних финансијских средстава, јер се ради о најскупљем облику пословања на страном тржишту који претпоставља високе стартне трошкове и дуг период повраћаја уложених средстава, и
2. проблем суочавања са политичким и тржишним ризиком који је, с обзиром на нестабилне услове привређивања присутан у економијама широм света.

Непосредним производним ангажовањем на страном тржишту компаније своја, по правилу велика иницијална улагања излажу многим ризицима који се, попут девалвације валуте или експропријације, као неконтролисане детерминанте налазе ван домашаја контроле и утицаја компаније али њено пословање угрожавају и чине неизвесним. Ризик по сопствени капитал ангажован у инсталирање производних капацитета присутан је и у ситуацији када смањење тражње и опадање тржишта настају као израз игнорисања захтева и преференција циљних потрошача на датом тржишном простору. Аналогно томе, за компанију је понекад веома скупо да смањи или прекине производне активности јер влада стране земље може да инсистира на исплаћивању великих отпремнина за запослене. Из свега реченог може се закључити да иако најуноснији директне стране инвестиције представљају најризицизнији пословни ангажман једног предузећа на међународном тржишту.

2.3. ТРГОВИНСКЕ ФОРМЕ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВАЊА И ТРЖИШНОГ ПОЗИЦИОНИРАЊА

Интензивирање процеса међународне економске повезаности и растућа интегрисаност светског тржишта креирани су потребу за релативизирањем тржишних граница и либерализацијом токова роба, услуга и фактора производње чиме је пословни хоризонт предузећа са уских националних оквира померен ка међународном и глобалном тржишту. Дугорочан успех и пословну афирмацију у интернационалним релацијама велики број предузећа остварио је опредељујући се за различите форме извозних аранжмана као алтернативних начина уласка и пословања на страном тржишту. При томе, интернационализација бизниса путем извозних активности није само опција наступа на страном тржишту већ и услов опстанка и континуираног раста и развоја предузећа и целокупних националних економија.

За разлику од традиционалног спољнотрговинског приступа, при реализацији сопствених производа у иностранству тржишно оријентисани извозници у намери да креирају ефективан извозни маркетинг програм расположиви асортиман понуде модификују и прилагођавају специфичним захтевима циљног тржишта. На располагању су им три основна алтернативна варијетета извозног ангажовања:

1. **базичне форме прекограничног пословања** – могу имати карактер директног и индиректног извоза;
2. **партнерски извозни аранжмани** – специфичне форме пословне сарадње на дужи временски период са циљем да се продајни потенцијал и услови продаје одређеног

⁵ Kotler, Ph., Keller, K., „Маркетинг менаџмент”, дванаесто издање, Дата статус, Београд, 2006. год.-стр. 677;

- предузећа подигну на виши ниво уз подршку одговарајућих комплементарних партнера.
3. **везани послови у извозном пословању** који су у функцији превазилажења стално присутних потешкоћа које редовно прате купопродају у међународним размерама услед постојања разних ограничења, рестрикција, неравнотежа, финансијских проблема и проблема међународног платног промета.

2.3.1. Директан и индиректан извоз

Извоз представља најбржи, најједноставнији, па самим тим и најраспрострањенији облик интернационализације предузећа који као крајњи циљ поставља постизање што успешније реализације производа и услуга на одабраном страном тржишту уз задржавање производње и основне делатности пословања у оквирима националних граница сопствене земље. Пожељном варијантом изласка на страном тржиште сматра се када предузеће на домаћем тржишту не може очекивати веће стопе раста продаје и профита. Нарочито се користи у почетној фази уласка на непознато тржиште омогућавајући предузећу да креирањем и интензивирањем контаката створи шансу за међународну експанзију.

Када се предузеће определи за **индиректни извоз** као стратегијску варијанту уласка на ино тржиште значи да реализацију својих производа препушта искуснијем посреднику из сопствене земље, било да је реч о спољнотрговинском предузећу, комплементарном произвођачу, комисионом посреднику, посреднику за експортни менаџмент или о иностраној фирми лоцираној на територији своје земље. У том случају смањују се трошкови и евентуални ризик за произвођача, са једне, док међународно искуство и реноме одабраног посредника утичу на повећање могућности продаје дефинисаног асортимана понуде, са друге стране. Ослањањем на искуство посредника у решавању проблема везаних за међународно пословање и познавање потреба и жеља локалног потрошача компаније више пажње посвећују самом процесу и квалитету производње за страна тржишта. То су уједно и предности индиректног извоза. Међутим, поверавањем реализације производа одређеном посреднику доводи се у питање контрола извозног пословања, губи се могућност избора и селекције иностраних тржишта, изостаје директна веза са крајњим купцима, па је и отежано праћење међународне конкуренције и њихових активности⁶ што се сматра главним недостацима индиректног наступа при реализацији производа на страном тржишту. У сваком случају индиректан приступ извозном пословању одговара оним предузећима која на продају својих производа изван националних граница гледају као на средство за пласман вишка производње, али и предузећу које међународну експанзију, услед минималних ресурса започиње постепено, опрезним тестирањем тржишне климе на простору одабране земље.

Опредељивањем за варијанту **директног извоза** избегавају се посредници из сопствене земље јер произвођач самостално успоставља контакте са иностраним циљним тржиштем. Предузећу на располагању стоји велики број алтернативних канала продаје или посредника лоцираних ван националних граница који се обично разврставају на *стране јединице у иностранству* и *сопствене јединице у иностранству*. Ослањање на сопствене јединице повећава степен директности у извозном пословању, а карактеристично је за велике и реномиране извознике. Имајући у виду да се у случају директног извоза произвођач јавља у улози носиоца већине извозних активности логично је да се остварује потпунија контрола при спровођењу маркетинг програма и непосреднији контакт са купцима, располаже се свеобухватним информацијама, како о условима на тржишту, тако и о стању и активностима конкуренције, па је и маркетинг напор усмерен само ка сопственим производима чиме се креирају услови за бржу пенетрацију тржишта и потпуну заштиту властитих интереса. Насупрот наведеним предностима, основним недостацима оваквог наступа на тржиштима изван националних граница сматрају се

⁶ Ракица, Б., „Међународни маркетинг“, Универзитет у Београду, Економски факултет, Београд, 1998. година – стр. 216;

већи стартни трошкови, већи међународни ризик, али и недостатак високостручних и оспособљених кадрова за извозно пословање.

Степен директности при извозном пословању зависиће од спремности предузећа да приступи отварању сопствених јединица на циљним тржиштима одабраних земаља и повећава се прогресивно: почев од иницијалног отварања представништва, преко филијале па до продајног предузећа у иностранству. Предузеће, при томе директан извоз може да организује на неколико начина:

- домаће одељење или дивизија за извоз;
- продајна филијала или пословница у иностранству;
- представници продаје за извоз који се шаљу у иностранство ради склапања извозних аранжмана и
- страни дистрибутери или агенти који могу имати ексклузивна или пак, ограничена права представљања предузећа у конкретној земљи, и извоз реализују преузимањем власништва над робом или продајом робе за рачун произвођача-извозника.⁷

Одлука о избору директан или индиректан извоз зависи од величине предузећа, његове финансијске снаге, кадровског потенцијала, извозних амбиција и стеченог искуства. Предузећа, не ретко, преферирају комбинацију ова два вида учествовања у међународној размени дајући примат директној варијанти при наступу на одређеном броју великих тржишта, док се за већи број мањих тржишта радије примењује индиректни извоз.

2.3.2. Партнерски извозни аранжмани

Конзорцијални извоз је варијанта групног, односно, заједничког наступа на иностраном тржишту. Реч је о добровољној извозној групи састављеној од предузећа са истим или комплементарним (допунским) производним асортиманом. Треба знати да су чланови групе правно и економски самостална предузећа.

Разлози и мотиви за формирање извозне групе или конзорцијума су вишеструки а пре свега се огледају у чињеници да многа предузећа једино кроз заједнички наступ са комплементарним партнерима остварују:

- успешније превазилажење екстерних препрека при уласку и пословању на конкретном интересном тржишту и
- подизање конкурентске предности у односу на испољену међународну конкуренцију и стварање извозне перспективе.

Као форма партнерског извозног аранжмана карактеристична је за предузећа мале и средње величине, нарочито када по први пут наступају на конкретном циљном тржишту.

Најчешћи типови конзорцијалног извоза, посматрано, пре свега у пракси европских земаља су:

1. пројектни тип конзорцијалног извоза за извођење инвестиционих радова у иностранству;
2. извозни конзорцијум по производним групама и линијама производа и
3. извозни конзорцијум по тржишно-географским регијама.

У сваком случају најбитније је да ефекти извозне групе превазилазе ефекте самосталног и индивидуалног наступа на страном тржишту.

Најслабијом страном оваквог начина удруживања сматра се питање правилне и равноправне поделе примљених поруцбина између удружених чланица, по правилу, произвођача истих производа. Овај недостатак је готово занемарљив ако се узме у обзир читав низ позитивних ефеката које конзорцијум, као варијанта стратегије извоза пружа члановима групе. Евидентно је да:

- група има видљивији маркетинг утицај;

⁷ Сенић, Р., „Маркетинг менаџмент”, друго издање, Економски факултет, Крагујевац, 1999. год.-стр. 625;

- атрактивнија је за потенцијалне стране агенте и дистрибутере;
- интересантнија је за придобијање домаће државне и друге институционалне подршке;
- она представља погодну форму за мобилисање и интегрисање различитих извозно релевантних потенцијала унутар групе;
- група доприноси унапређењу економије кроз заједничко и рационалније коришћење извозних капацитета, како у земљи тако и у иностранству;
- омогућује подношљивије распоређивање ризика и трошкова и
- повећава расположива средства и ресурсе за подршку извозних активности.⁸

За успех конзорцијума приоритетно је да је свака фирма маркетинг оријентисана и да је свесна значаја заједничких маркетинг програма.

Комплементарни извозни маркетинг (*piggy-back*) Термин *piggy-back* користи се да би означио уговорни облик заједничке реализације производа у иностранству у коме учествују две категорије пословних партнера - носилац и придружени члан, односно, комплемент. У улози комплемента се по правилу може појавити један или више произвођача. *Носилац* је углавном веће предузеће са сопственим каналима продаје у иностранству, значајним међународним пословним искуством и афирмисаним именом.

Примарна разлика у односу на конзорцијални извоз долази до изражаја при дефинисању партнерства јер се кристалишу две потпуно различите пословне улоге партнера:

1. носилац, са развијеним и уходаним тржишним решењем и
2. комплемент, као придружени члан коме недостаје афирмисан и уходан маркетинг систем за конкретно ино тржиште.

Овакав вид извозног аранжмана је могућ како са домаћим, тако и са иностраним партнером.

Интерес носиоца је опредељен јаком тржишном позицијом и жељом да она буде учвршћена. За носиоца, то је облик унапређивања директног извоза путем комплетирања производног асортимана и потпунијег задовољавања захтева циљног ино тржишта уз помоћ и сарадњу других мање афирмисаних, или пак, слабије тржишно позиционираних предузећа. За њега је то један од најјефтинијих начина да комплетира свој извозни програм и учини га тржишно пробојнијим.

Интерес комплемента произилази из његове инфериорније, како тржишне, тако и маркетинг позиције. Жели да обезбеди већу тржишну сигурност уз подршку развијенијег програма маркетинг активности, а одабиром правог партнера и дефинисањем одговарајућег уговора смањује директне трошкове и евентуални ризик, лакше улази на непознато тржиште, користи већ стечено тржишно искуство, као и афирмисано име и реноме носиоца извозног посла.

Партнерски аранжман може се реализовати кроз два типа уговорних односа:

- носилац посла може продавати преузете производе као агент, тј. на чисто комисионој основи, или пак
- у своје име и за свој рачун, тј. на трговачкој основи.

Сама форма се прецизно дефинише закљученим уговором.

Флексибилност *piggy back* механизма долази до изражаја и код формулисања: политике обележавања и промоције, селекције и преузимања производа и селекције и покривања тржишта. Производи се могу извозити под именом и марком носиоца извозног посла, али и под изворним именом и марком придруженог члана. При селекцији производа, носилац може да преузме само један или пак све производе придруженог члана. Исто тако, партнерски аранжман може да се односи само на једно инострано тржиште, а може да важи и за сва тржишта која покрива носилац извоза.

Lohn-лон послови, као специфична форма партнерских аранжмана све су присутнији у савременом међународном пословању. Познати као послови оплемењивања подразумевају

⁸ Наведено дело, - страна 221

привремени увоз или извоз неке робе, ради њене даље прераде, дораде или обраде. С тим у вези треба знати да:

- *прерада* подразумева процес оплемењивања кроз који долази до мењања основних својстава привремено увезене робе;
- *дорада* обухвата послове додатног оплемењивања привремено увезене робе који не доводе до промене њених основних својстава и
- *обрада* обухвата механичке, хемијске и друге поступке ради подизања квалитета преузетих производа на виши ниво.

Нарочито су карактеристични у текстилној индустрији, електроници, прецизној механици, индустрији коже и обуће, спортске опреме и слично.

Према својини над предметом рада одређује се карактер посла који може бити двојак, па се, с тим у вези прави разлика између активног и пасивног *lohn* посла. Уколико се производна услуга врши за рачун иностраног налогодавца на његовим сировинама или полуфабрикатима онда је реч о активном лон послу који доноси девизни прилив за извршену услугу оплемењивања. Роба која се привремено увози а која је предмет обраде, власништво је страног пословног партнера и поступак оплемењивања се врши за његов рачун док предузеће које обавља услугу након извршене наплате робу враћа налогодавцу. У случају да се сировине или полуфабрикати, ради њихове даље обраде, дораде или прераде извозе ван националних оквира земље можемо говорити о пасивном лон послу. Услед недовољног коришћења производних капацитета, недостатка сопствених креативних идеја и атрактивних програма, али и недостатка конвертабилних валута све су присутнији у пословној пракси наше земље. Према члану 139 Царинског закона Републике Србије који је донет 18. јула 2003. године активно оплемењивање треба посматрати као процес вршења одређених радњи над увезеном робом, које мењају њен изглед и каквоћу а укључују монтажу, склапање и уградњу у другу робу, оправку робе, њену рестаурацију и довођење у исправно стање, као и употребу одређене робе која није садржана у добијеним производима, али омогућава или олакшава производњу датих производа. Пасивно оплемењивање, на основу члана 167 истог Закона дефинише се као поступак у коме се домаћа роба привремено извози из царинског подручја ради оплемењивања у иностранству.⁹ Сходно закону (члан 168) Влада може прописати у којим се случајевима поступак пасивног оплемењивања неће одобрити.

Позитивни ефекти, посебно за међународно инфериорнија предузећа огледају се у следећем:

1. долази до потпунијег запошљавања и коришћења производних капацитета;
2. додатног запошљавања радне снаге;
3. достизања вишег нивоа квалитета производа;
4. стицања знања и искуства и освајања савремене технологије услед примене нацрта и рецептуре налогодаваца из индустријски развијенијих земаља;
5. смањивања трошкова обраде иностраног тржишта:

Опасности од претераног ослањања на лон послове огледају се у:

1. смањењу сопствене креативности;
2. великој пасивизацији људског фактора;
3. претераном везивању за решења и поруцбине једног партнера;
4. опасности од могућег дисконтинуитета производње у случају раскида уговора.

Имајући у виду да одредити се за послове оплемењивања значи ограничити маркетинг иницијативу и производну креативност предузећа, лон посао никако не треба да буде једина и трајна извозна оријентација.

Лизинг, у савременим условима међународне економске сарадње, представља форму средњорочног или дугорочног уступања права коришћења, односно изнајмљивања савремених технолошких достигнућа, опреме и скупочених производа по основу закупа без учешћа у њиховом

⁹ Царински закон, „Службени гласник Републике Србије” бр.73/2003;

управљању. Сам појам води порекло од енглеске речи "to lease", што значи изнајмити, закупити. Концепција лизинга развијена је на бази раздвајања власништва од коришћења, јер је у модерној привреди много битнија могућност неометаног и активног коришћења опреме и инвестиционих добара, уз обавезу плаћања накнаде, од самог власништва над истом, па се смисао лизинга у потпуности одсликава у Аристотеловој тврдњи да „истинско богатство није у власништву над имовином, већ у праву да се она користи.” Дакле, са лизингом корисник не може да поседује производ директно, већ уместо тога изнајмљује функцију којој је он намењен, за одређени временски период или за одређену количину производње.

Лизинг се данас све више користи као савремени начин финансирања улагања у основна средства па се, потискујући класичне видове финансирања јавља као алтернатива самофинансирању и задуживању путем банкарских кредита.

Као предмет закупа по систему лизинга у међународној пословној пракси углавном се појављују добра велике вредности: опрема, механизација, инвестициона добра, непокретности, одређена трајна потрошна добра. Широку примену лизинг послови у категорији опреме најчешће налазе за транспортна средства, контејнере, машине радилице, грађевинску механизацију; у категорији некретнина: силосе, складишта, пословни и продајни простор, хладњаче и слично, док се као предмет закупа у категорији трајних потрошних добара појављују: електроакустични апарати, електротермички апарати, опрема за хотеле. Лизинг аранжмани најчешће се закључују у циљу развоја предузећа и преношења савремених технолошких достигнућа из развијених земаља у неразвијене и земље у развоју, уз минимално ангажовање капитала.

Пословни однос између партнера успоставља се на основу уговора о закупу. **Уговорне обавезе даваоца лизинга** су: уредна предаја предмета коришћења, односно, закупа; одржавање предмета закупа и одговорност за евентуалне физичке или правне недостатке (заштита од евикције). С тим у вези, давалац лизинга налази одређени **интерес** који се огледа у: лакшем проналажењу нових корисника за своје производе, које, по правилу, није лако продати на класичан начин и чињеници да производи велике вредности налазе пут до потрошача; финансијским ефектима од лизинг накнаде (закупнине); могућности успостављања трајних пословних веза са корисницима.

Основне обавезе корисника лизинга, закупца су: да преузме предмет лизинга на начин, у време и на месту предвиђеном уговором, да предмет употребљава сагласно уговору; да уредно плаћа предвиђену закупнину; да врати предмет коришћења по истеку уговора. **Пословни и економски интерес корисник лизинга** види у: решавању проблема недостатка новца за куповину скупе опреме; обезбеђивању проширене репродукције уз примену најсавременије опреме; избегавању или смањењу ризика од убрзаног економског застаревања опреме; избегавању пореза за купљену робу (пореске погодности).

Појавни облик лизинг посла претпостављао је закључивање уговора о издавању у закуп покретних или непокретних добара непосредно између произвођача и корисника. Укључивањем треће стране, односно финансијера у овај однос омогућен је развој лизинга као трилатералне пословне трансакције у којој сва три учесника проналазе одређени интерес: произвођач успева да пласира своју робу, лизинг организација да оплоди свој капитал, а корисник лизинга да дође до опреме која му је неопходна за обављање основне делатности. Давалац лизинга према спецификацији примаоца лизинга набавља опрему од испоручиоца предмета лизинга над којом стиче право својине (испоручиоца и предмет лизинга одређује прималац лизинга) и даје је на коришћење примаоцу лизинга на одређени временски период, а корисник лизинга за примљену опрему даваоцу плаћа накнаду у уговореним ратама а у складу са условима дефинисаним уговором.

Развој ове врсте пословних односа у међународној пракси условио је и појаву бројних модалитета лизинга.

По истеку уговорног рока на располагању су три опције што се дефинише у иницијалном лизинг аранжману:

- продужити уговор уз одређену нижу закупнину, односно, обновити закуп, такозвани револвинг лизинг;
- откупити предмет лизинга по нижој цени, тзв. лизинг са опцијом куповине или
- повраћај предмета даваоцу лизинга, такозвани орочени лизинг.

По предмету закупа прави се разлика између:

- лизинга покретних инвестиционих добара;
- лизинга непокретних инвестиционих добара у виду комплетних постројења и објеката и
- лизинга трајних потрошних добара.

Уговори о закупу могу бити средњорочног карактера, са роком 5-10 година, тзв. *short leasing* и дугорочног карактера са роком закупа 10-15 година, тзв. *long leasing*. Исто тако треба правити разлику између лизинга неупотребљаваних средстава, *first hand leasing* и лизинга већ употребљаваних средстава и опреме, *second hand leasing*.

Са становишта врсте и обима уговорних обавеза одржавања опреме дате у закуп прави се разлика између:

- нето лизинга (*netto leasing*), у коме даваоц лизинга не преузима обавезу у погледу одржавања и сервисирања опреме дате у закуп и
- бруто лизинга (*gross leasing*), када даваоц лизинга преузима и обавезу одржавања, сервисирања, обуке кадрова и осигурања опреме, наравно уз одговарајућу надокнаду која улази у састав закупнине.

У пракси и теорији могуће је наићи и на друге модалитете лизинга, али и на комбинације већ наведених.

Евидентно је да лизинг послови као вид финансирања привреде све више добијају на значају управо у условима интензивног техничко-технолошког развоја и напретка и убрзаног застаривања савремене опреме и технолошких решења. У Сједињеним Америчким Државама, као земљи у којој је лизинг и настао педесетих година XX века, на пример, око 80% свих компанија користи управо лизинг као један од главних модела приликом набавке нове технологије. Најбољи показатељ значаја лизинг аранжмана представља стопа учешћа лизинга у финансирању набавке основних средстава у укупним инвестицијама у основна средства једне привреде. Тако се, према подацима Leaseurope за 2004. годину, ова стопа креће и до 24% у Великој Британији и Ирској бележећи константан растући тренд од 2000. године. Када су у питању земље централне и источне Европе учешће лизинга у набавци основних средстава такође је значајно и у просеку износи око 18,5%. И у развоју међународне трговине Русије поред бродоградње и нафте доминира лизинг опреме страним предузећима. Када је реч о нашој пракси у области лизинга потпуно је јасно да се ради о веома скупом начину финансирања опреме (скупљем од банкарског кредита). Његова цена је већа уколико потенцијални корисник испољава већу технолошку и маркетиншку инфериорност.

2.3.3. Везани послови у међународној пракси

Везани спољнотрговински послови представљају трговинске трансакције у којима се у оквиру једног или више уговора у међународној трговини плаћање испорука робе или услуга врши у целини или делимично испорукама неке друге робе или друге категорије услуга. То значи да су везани послови у ствари такви спољнотрговински послови при којима се купопродаја у једном правцу везује за обавезу извршења купопродаје роба или услуга у супротном правцу. На тај начин се положај купца неке робе или услуга користи за условљавање продавца на контратрговину која је, свакако у интересу купца или има позитиван ефекат на економију земље купца. У правној и економској теорији и пракси углавном су познати као контратрговински послови (*countertrade*).

Према дефиницији коју је Комисија Уједињених нација за међународно трговинско право UNCITRAL (The United Nation Commission for International Trade Law) у оквиру Правног водича за међународне контратрговинске послове, објављеног 1993. године усвојила, контратрговински послови су послови код којих једна страна снабдева робом, услугама, технологијом или другом

економском вредношћу другу страну, а за узврат, прва страна купује од друге стране договорени износ робе, услуга, технологије или другу економску вредност.

Определити се за неку од варијанти везаних послова обично значи определити се за:

1. бартер послове;
2. компензационе послове;
3. контракуповину (паралелну трговину);
4. buy-back и
5. offset аранжмане,

док поједини аутори у контратрговинске послове убрајају и switch послове.

Неопходно је напоменути да у економској науци и пракси још увек не постоји сагласност у погледу типологије и терминологије контратрговинског посла. Различити аутори дају различита појмовна одређења и дефиниције ових послова па веома често долази до конфузије чак и када треба протумачити на шта се односи један од четрдесет различитих назива колико се у литератури користи за контратрговину. Исто тако, у пословној пракси примену везаних послова пратиле су одређене контрадикторности. И поред званичних критика и негативног става од стране ММФ, ОЕСД и СТО према овој врсти аранжмана чињеница је да везани послови, према неким проценама чине 1/3 укупне светске трговине. Наиме, приближно 40% трансакција у међународној трговини не обавља се у виду размене робе за новац, већ роба за робу.

Током времена контратрговински послови су еволуирали и попримали различите варијетете, али је суштина садржана у повезивању и уговорном условљавању једног уговора закључењем другог „контрапосла” који купцу из основног/првог уговора доноси одређену економску корист остала иста. Временом долази и до ревидирања става према везаним пословима од потпуне негације и поимања контратрговине као штетне и ограничавајуће праксе засноване на реципроцитету до активног залагања за инкорпорирање ове форме пословања у трговинску политику великог броја земаља. Међу ауторима, посебно из индустријски развијених земаља преовладало је мишљење да се, када је реч о везаним пословима ради о „сиротињском и лошем послу” и анахронизму савремене трговине, пракси којој је „инхерентан-својствен паразитски однос”. На прелазу у нови миленијум обавезно условљавање увоза извозом из земље постаје захтев не само у спољнотрговинском пословању блискоисточних и земаља у развоју, већ су и високо развијене земље попут Аустралије, Шведске, Јапана, па чак и САД промениле однос и прогласиле контратрговину „second best” аранжманом и алтернативом традиционалној трговини у неповољним тржишним условима.

На прве примере контратрговине наилази се у годинама након Велике економске кризе (1929.-1933.) и, нарочито у периоду након Другог светског рата, када је решење, за увоз без коришћења новца и економски напредак ратом и инфлацијом уништене немачке привреде пронађено у примени различитих варијетета контратрговине, пре свега у размени са, сировинама богатим и индустријски неразвијеним земљама Балкана. Временом се иницијални облици везаних послова у форми трампе и компензација развијају и прерастају у нове мултиуговорне варијетете пословања у виду контракуповине (*counterpurchase*), buy-back и offset аранжмана. „Трећа фаза у развоју контратрговине настаје седамдесетих, а посебно осамдесетих година XX века, када је на оживљавање ових послова утицао колоплет политичких, макроекономских и историјских прилика, од којих су најзначајније: коначни крах на долару заснованог монетарног система, пад долара и троструки скок цена нафте (који је означио крај ере јефтиних сировина), дужничка криза Трећег света, економска стагнација Запада и појачани индустријски развој земаља Источног блока.”¹⁰ Ови генератори контратрговине додатно су појачани притиском земаља које су, или захтевале обавезну

¹⁰ Миленковић-Керковић, Т., „Улога countertrade (контратрговинских) послова у промоцији извоза и страног улагања”, Економске теме, бр. 1-2, Економски факултет, Ниш, 2004. год.-стр. 210;

контратрговину за сваки увоз у земљу, попут Румуније или условљавале јавне набавке обавезним извозом или улагањем у земљу, пример Индонезије.

Занимљиво је да је управо Индонезија 1983. године постала прва земља на свету која је увођењем „government mandated countertrade” правно регулисала контратрговински посао и подзаконским актом обавезала Владу и сва предузећа под њеном контролом да при набавци робе из иностранства морају закључити и контратрговински уговор о извозу робе из Индонезије са листе производа коју периодично саставља и модификује Министарство трговине, са контратрговинским *ratio*m (односом између вредности првог и другог посла) од 100%.

И поред преовлађујућег мишљења да контратрговина ремети и ограничава слободу трговине и да рефлектује праксу са антикомпетитивним дејством која се, према речима *Henry Steela* „супротставља традиционалном концепту конвенционалне трговине” у последњој деценији XX века већина земаља чланица ASEAN групаације, пре свега Филипини, Тајланд, Малезија и Јужна Кореја следе пример Индонезије и доносе контратрговинску регулативу. Примера ради, законским регулисањем контратрговинског посла Тајланд уводи обавезу за све потенцијалне иностране партнере који желе да своју робу извезу на простор Тајланда и продају је Владиним агенцијама и државним предузећима, у случајевима када вредност испоруке превазилази 8 милиона долара да прихвати контратрговину увоза тајландске робе са листе коју дефинише Влада а на којој се налазе углавном прехрамбени производи. Уредбом су такође утврђени и рокови за извршење контратрговинске обавезе, као и „пенали” за случај неиспуњавања контраизвоза у висини од 5% од вредности неиспуњеног дела обавезе. Сматра се да се на тај начин утицало на повећање извоза и страних улагања и да је то био један од разлога креирања феномена и „привреног чуда” азијских тигрова. Дугогодишњом контратрговинском политиком и Кина је успела да обезбеди примену најсавременије технологије у производњи.

Од земаља из окружења Словенија на међународним тендерима за изградњу путева и пруга даје предност оним извођачима радова који су у могућности да обезбеде продор и пласман словеначких производа и услуга на тржиштима изван њених граница.

Значај везаних спољнотрговинских послова потврђује чињеница да готово све мултинационалне компаније имају одељења основана за сврху контратрговине задужена за контратрговинске захтеве не само предузећа, већ и Влада појединих земаља. Тако на пример, *General Motors* има засебну организациону јединицу која обавља везану трговину са партнерима у више од 60 земаља.¹¹ Аналогно томе, компанија *Coca Cola* на бројна тржишта широм света продире тако што испоруке сирупа наплаћује увозом локалних производа, рецимо кечапа из Турске или вина из Бугарске.

Рецесиони токови у светској економији с краја прошлог века условили су нагли и поновни пораст учешћа контратрговинских трансакција у укупној трговинској размени. Ово не само зато што контратрговина, као јасан индикатор криза и финансијских потреса на тржишту добија на значају у нестабилним условима пословања, већ и због све већег активног ангажовања земаља тржишне привреде у аранжманима контратрговине.

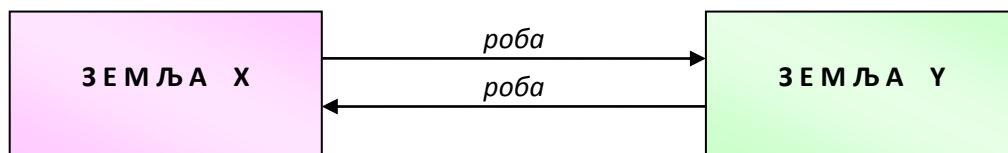
Када је Република Србија у питању евидентан је пасиван однос према пословима контратрговине. Да би се то изменило неопходно је на бази праћења искустава и праксе других земаља увидети значај и имплементирати контратрговину у спољнотрговинску политику земље. Неопходно је, најпре прекинути са актуелним поистовећивањем компензационих и контратрговинских послова и у позитивним примерима других земаља пронаћи мотив за квалитативну промену става према контратрговинским аранжманима. Ово нарочито зато што се у савременим условима пословања контратрговински аранжмани све мање појављују као финансијски механизам за превазилажење проблема ликвидности, трговинског дефицита и немогућности извршавања међународних пословних трансакција. У закључивању

¹¹ Миловановић, Г., „Спољна трговина-теорија, принципи и пракса”, Економски факултет, Крагујевац, 2000. год.-стр. 86;

контратрговинског споразума треба видети шансу за промовисање извоза али и за продор националних производа на страна и веома често неприступачна тржишта. Илустративан је пример контракуповине у коме је *Словин* увоз екстракта *Coca Cole* условљавао пласманом словеначких вина на америчко тржиште. Исто тако, треба увидети значај контратрговине као инструмента индустријског развоја и уговорне технике привлачења страних директних инвестиција у привреду наше земље и дефинисати листу производа или услуга и компанија погодних за укључивање у контратрговинске аранжмане.

БАРТЕР ПОСЛОВИ: Бартер послови, као најстарији и најједноставнији облик везане трговине своју примену заснивају на логици натуралне размене, односно, трампе чију суштину најпотпуније осликава “*trade without money*” концепт као израз размене вредности и долажења до потребних роба или услуга без употребе новца. Значи, бартер аранжман представља директну размену еквивалентних количина и вредности роба између партнера две различите земље, без посредовања новца. Реч је о билатералном типу међународне размене где се као уговорне стране могу појавити конкретна предузећа, предузеће и држава, али и две државе. Карактеристичан је за земље са великим спољним дугом као што су Латино-америчке земље и за земље са неконвертибилном валутом, пре свега Источно-европске и земље у развоју.

Слика 2.3. - Изворни бартер



Бартер аранжман, као варијанта пословања у међународним размерама временски је ограничен и успоставља се по конкретним пословима, што значи да нема карактер редовне и уходане трговине између партнера. Тако је рецимо, 1984. године Boeing склопио бартер аранжман са Саудијском Арабијом у вредности од милијарду долара, размењујући авионе Boeing 747 за 34,48 милиона барела нафте по договореној цени од 29\$ по барелу. Веома је битно истаћи да се, по правилу као предмет размене појављују стратешки важни и дефицитарни производи тако да се проблем продаје или употребе преузете робе, углавном не доводи у питање.

У случају класичног бартера, као најједноставније форме билатералне и неновчане размене, у трансакцији учествују само две стране при чему се обе, истовремено појављују и у улози купца и у улози продавца (у једном правцу отпрема се једна роба, а у другом друга, исте вредности). При томе, структура и обим робе која се јавља као предмет размене дефинишу се одвојеним уговорима између две заинтересоване стране. Техника бартера такође предвиђа принцип симултаности при размени уговорене робе, мада се у пракси прихвата одређено временско непоклапање при испуњавању детерминисаних обавеза. Занимљиво је да класична форма уговорних аранжмана не инсистира на посебним банкарским или неким другим екстерним гаранцијама већ се заснива на међусобном поверењу уговорних страна и давању само интерне гаранције да ће се посао реализовати. Последњих година се, међутим уводе додатне екстерне и финансијске гаранције које су више у функцији сигурности конкретног посла него инструмента плаћања. Може се закључити да појам бартера, односно трампе означава све могуће варијанте размене једне робе за другу којима две земље или два привредна субјекта/ентитета договарају увоз и извоз у односу 1:1.

Када се прибегава пословном договору да се плаћање једне робе изврши испоруком друге робе? По правилу када постоји неки проблем. Било фискалне, логистичке или финансијске природе. Рецимо да се бартер појављује као решење у случају увоза земље у којој свако девизно плаћање иностранству изискује значајни постотак опорезивања. Плаћање пореза може се избећи разменом једне робе за другу јер на тај начин изостаје потреба за уплатом девизних средстава.

Исто тако да би се избегли високи трошкови превоза и логистике проналазе се начини (разменом робе за робу) да се истим контејнерима или камионима робе превозе и у једном и у другом смеру. Веома често у мање развијеним земљама увозник услед недостатка новчаних средстава и неповољне кредитне способности плаћање може да изврши једино у роби.¹²

Иако се сматрају превазиђеним обликом билатералних пословних ангажмана економске анализе показују да се око 50% укупне спољнотрговинске размене земаља у транзицији реализује у форми бартер послова. Велики број земаља у развоју је за модел укључивања у међународну поделу рада одабрало, управо бартер послове. При томе, није потпуно јасно да ли ови послови представљају само краткорочну стратегију и први корак при изласку неразвијених на глобално тржиште или је то економска нужност и једини начин да се, с обзиром на недостајућа девизна средства неопходне робе плате у роби или услугама.¹³

На основу члана 37, Закона о спољнотрговинском пословању Републике Србије који је ступио на снагу 23. маја 2009. године, прописују се услови у којима се домаћем предузећу одобрава да робу коју увози, односно извози, као и услуге у спољној трговини плати, односно наплати у роби или услугама. Размена без посредовања новца могућа је:

1. ако се извозом робе и услуга плаћа закуп опреме, увоз опреме, репроматеријала и сировина намењених производњи робе и пружању услуга за извоз;
3. ако се извозом робе и услуга плаћа увоз опреме, репроматеријала и сировина који се не производе или се не производе у количинама довољним за снабдевање домаћег тржишта;
4. када се услуга која се пружа у поступку активног или пасивног оплемењивања наплаћује, односно плаћа у роби која је предмет оплемењивања, односно у оплемењеној роби;
5. ако се плаћа увоз или закупнина опреме, сировина и репроматеријала који се користе у сопственој производњи ако се на други начин не могу платити, односно наплатити.¹⁴

КОМПЕНЗАЦИОНИ ПОСЛОВИ: Компензација представља специфичну варијанту везаних послова која подразумева директну размену производа и услуга, без или уз делимично посредовање новца. Карактеристични су за земље и предузећа која се суочавају са проблемом девизних ограничења (услед недостатка девизних средстава) и проблемом непостојања конвертабилне валуте. Отуда се основним носиоцима компензационих аранжмана сматрају управо предузећа и земље са неконвертабилним валутама.

Понуда и контраиспорука који су предмет компензационог посла прецизно се дефинишу истим уговором. Пошто се ради о уговореним и временским ограниченим аранжманима, може се рећи да сваки конкретан посао представља случај за себе. Међутим, одређени принципи и карактеристике заједнички су за сваки компензациони посао и на препознатљив начин их раздвајају од других форми везаних послова.

Почетна иницијатива при отпочињању компензационог посла подразумева да се партнеру предлаже оквирна листа производа који су интересантни за размену. Уколико сматра да интерес за посао постоји, након разматрања предложене листе производа, партнер обично предлаже одређене корекције чиме започињу преговори о формирању листе производа која ће бити прихватљива за обе стране. Логично је да свака страна настоји да преговорима дефинише, за себе најповољнију листу, како по питању структуре, тако и у погледу количине одређених производа. Следећи корак је усаглашавање цена и вредности посла. Ово је уједно најтежи и најкритичнији моменат, јер свака страна настоји да за себе оствари најповољније услове пословања кроз економски еквивалентну размену.

Полазећи од саме технике и заокруживања компензационог посла разликујемо:

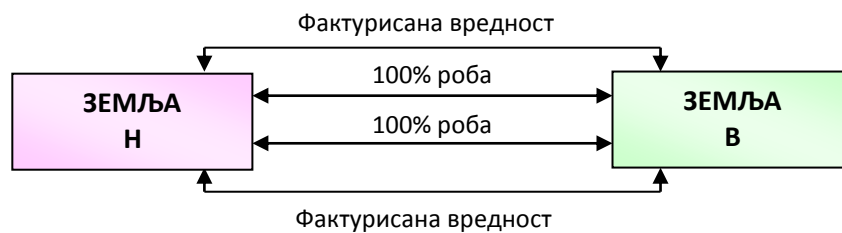
¹² Грандов, З., „Спољнотрговинско пословање”, БТО, Београд, 1997. год.-стр.91-92;

¹³ Ацин-Сигулински, С., „Бартер послови-преживљавање или развој”, Економске теме, бр.1-2, Ниш, 1999. год.-стр. 355-368;

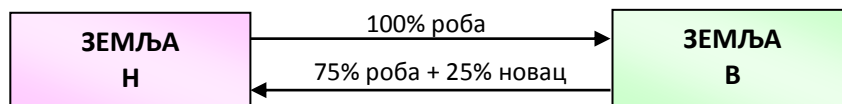
¹⁴ Закон о спољнотрговинском пословању, „Службени гласник Републике Србије” бр. 36/2009.

1. **глобалне компензационе послове** код којих се одређују само обим и вредност компензације;
2. **оквирне компензационе послове** код којих се поред износа одређују и извозно-увозне робне листе;
3. **потпуне компензационе послове** код којих су тачно, по принципу потпуног изједначавања робних противувредности, дефинисане робне листе, као и носиоци конкретног извозно-увозног посла и
4. **делимичне компензационе послове** који не инсистирају на потпуном изједначавању вредности робних ставки, већ дозвољавају да се део уговорене вредности може платити и новцем.

Слика 2.4. - потпуна компензација



Слика 2.5. - делимична компензација



Треба напоменути да се уговорне стране могу договорити да роба буде испоручена директно њима, или пак на адресу треће стране која је непосредно заинтересована да користи и плати преузету робу.

Према броју учесника у компензационом послу разликујемо:

1. **билатерални компензациони посао** који претпоставља робну размену између два пословна субјекта из две различите земље;
2. **проширени компензациони посао** – партнери су из двеју земаља, али се њихов број повећава
3. **трингуларни компензациони посао** односи се на робну размену између партнера из три различите земље. Настаје „уступањем” дела дуга трећој страни чиме се билатерални компензациони посао претвара у пословни аранжман са три актера. Није честа форма спољнотрговинског пословања.

КОНТРАКУПОВИНА: Аранжмани контракуповине представљају специфичну форму везаних послова који се врло динамично развијају и постају све присутнији у извозном пословању привредних субјеката. У теорији и пракси срећу се под различитим називима, па се неретко за ову форму пословања користе термини: паралелна трговина, реципрочна трговина, контраиспорука, условљени послови и слично. По схватањима многих, не само лаика већ и познавалаца правне мисли контратрговина се често поистовећује са трампом, односно трговином без посредства новца и представља софистицирану форму бартера. За разлику од бартера контракуповина увођењем обавезе контракуповине прераста у мултиуговорни аранжман између партнера из различитих земаља.

Контракуповина представља трансакцију, мултипли карактера, кроз коју продавац преузима обавезу да, путем повратног посла сам купи, или пак аранжира куповину производа из

понуде свог партнера из земље увознице, чија ће вредност кореспондирати у договореном односу са вредношћу иницијалног извозног посла. Иницијална и повратна купопродаја представљају потпуно одвојене, али међусобно условљене послове. „Овим се пословима ствара правна веза (*contractual link*) између одвојених уговора о снабдевању у обрнутим смеровима, тако што једна уговорна страна (извозник) закључујући уговор о снабдевању робом, услугама или другим економским вредностима друге уговорне стране (увозника) преузима као услов пуноважности тога уговора, такозвану обавезу контратрговине (*countertrade commitment*). Та обавеза контратрговине јесте *differentia specifica* контратрговинског посла...”¹⁵ Извозник се обавезује да ће заузврат, након иницијалног извозног посла закључити уговор о контраизвозу којим предмет контратрговине постаје обавеза куповине робе или услуга од првобитног купца, до одређене вредности која се одређује процентуално од вредности прве куповине и најчешће се креће у распону од 50-100%.

При опредељивању за ову форму наступа на иностраном тржишту неопходно је упознати њене **основне карактеристике**:

- С обзиром да се ради о уговарању два одвојена, међусобно условљена посла, истовремено се састављају и потписују два одвојена, садржински потпуно различита уговора који се реализују независно један од другог;
- Испоруке по сваком уговору фактурисане су у конвертабилној валути о којој су се заинтересоване стране споразумеле. Плаћање се обавља, у целости или делимично за кеш, и то за сваки уговор одвојено;
- Не инсистира се на синхронизованости, нити на производној повезаности обе трансакције. Обично се дефинише одређени временски период у коме оне треба да буду реализоване. Углавном је то период од шест или осамнаест месеци;
- Иницијални посао се по правилу директно реализује између пословних партнера који су уговор и склопили, док се у повратни посао може укључити и трећа страна, било у својству снабдевача, или пак крајњег купца.

Треба напоменути да се и аранжмани контракуповине могу јавити у више различитих облика. Поред типичне паралелне трговине, налази се и на проактивну (условну) и такозвану психолошку контратрговину. **Проактивна** или **условљена контракуповина** јавља се у ситуацији када развијени партнер купује робу инфериорнијег партнера из неразвијене земље под условом да му овај обезбеди наступ и извоз његових производа на тржишту своје земље.

Психолошки тип контракуповине се по правилу не заснива на уговорној формализацији, већ на подлози начелне сагласности коју нуди развијени партнер са јаким преговарачком позицијом и великим реномеом на тржишту. Циљ је инфериорнијег партнера да се на што слободнији начин веже, у трговини за фирму од угледа.

BUY BACK аранжмани, као специфична форма везаних послова у последње време добијају на значају. Представљају послове везане трговине у којима се увозник опреме или технологије обавезује да ће вредност увезене робе извознику платити испоруком (извозом) производа који ће бити произведени коришћењем те опреме, односно, одређене технологије. Код *buyback* аранжмана обавеза контратрговине састоји се у куповини производа који настају коришћењем постројења које је било предмет испоруке током првог извозног посла. С друге стране, испоручилац опреме или технологије обавезује се да ће куповати одређену количину тих производа, по одређеној цени и у одређеном временском периоду. Увезена опрема или технологија по договору пословних партнера (извозника и увозника) може бити у потпуности плаћена производима произведеним на увезеној опреми, али и делимично у тој роби, а за преосталу разлику да се испоручи друга роба или изврши плаћање.

Робна отплата или такозвана повратна куповина (BUY-BACK) представља првенствено форму индустријске и дугорочне кооперације велике и скупе процесне опреме и технологије која

¹⁵ Миленковић-Керковић, Т., „Међународни контратрговински послови и право конкуренције Европске уније”, Економске теме, бр.4, Ниш, 2003. год.-стр.147;

при обрачуну и повраћају уложених средстава примењује компензациону логику. Склапају се два уговора, један, који се односи на уговорени извоз опреме, и други, који регулише начин плаћања, односно, који производи, у којој количини и вредности ће бити испоручени извознику опреме која је предмет уговора.

Offset аранжмани представљају специфичне послове контратрговине у којима се извоз производа условљава обавезом извозника да у своје производе, који су предмет размене, уграђује материјале или компоненте из земље увоза. Offset пословима се, значи сматрају аранжмани којима се продавац опреме високе вредности обавезује на различите „контрауслуге” које ће имати позитиван ефекат на економију земље купца. Помоћ привредном развоју земље остварује се на различите начине, било кроз обавезу преузимања компоненти од локалних произвођача, било путем директних улагања у локалну индустрију и инфраструктуру, оснивања joint venture, уговора о франшизингу или обавезе преноса нове технологије и know how или њиховом комбинацијом.

Ова форма контратрговине углавном се везује за продају војне опреме или инвестиционих објеката високе вредности и стратешког значаја. О употреби offseta, као варијетета контратрговине у сектору одбране сведочи пример Израела који и поред помоћи вредне више милијарди долара, приликом куповине војне опреме америчким компанијама намеће offset обавезу. Током 1999. године две америчке компаније, Boeing и Lockheed Martin биле су конкуренти у преговорима за набавку борбених авиона вредним 2,5 милијарди долара са Владом Израела. У том случају, одлука Владе није се темељила на квалитету понуђених типова авиона већ на томе која ће компанија дефинисати бољу offset понуду. Да предмет offset аранжмана поред набавке војне и опреме неопходне за одбрану земље све више постају и набавке у другим сферама илуструје пример тендера за електрификацију подземне железнице у Перту у Аустралији када је Владина комисија, овај 145 милиона аустралијских долара вредан пројекат доделила компанији Asea Brown Boveri која је као обавезу у случају добијања посла навела 66 милиона вредно улагање у разне пројекте широм земље: изградњу штавионица коже, унапређење продаје аустралијских производа у Источној Азији и Африци, промоцију аустралијских вина у Европи.

SWITCH (СВИЧ) ПОСЛОВИ: Свич послови као варијанта специфичних извозних аранжмана представљају специфичну форму робно-девизне арбитраже између пословних партнера који располажу са директно неразмљивим валутама. Иницијатори и заговорници свич послова су првенствено привредни субјекти који потичу из земаља са конвертабилном, такозваном чврстом валутом и који не желе да своје производе продају за неконвертабилну, такозвану меку валуту. У таквој ситуацији долази до ангажовања посредника из треће земље, свичера, који омогућавају финансирање одређеног извозно-увозног посла конверзијом клириншке у конвертабилну валуту и обрнуто, али увек на подлози робне размене.

За континуирано одвијање switch послова нужно је постојање **три типа партнера:** увозник, извозник и switcher, који потичу из три или више земаља са међусобно различитим економским и финансијским системима; **две врсте директно неразмљивих валута:** тврда и мека или конвертабилна и неконвертабилна; и **два типа трансакција са супротним смером:** (то јест иницијални и повратни посао).

Потпуно је јасно да су и извозник и увозник заинтересовани за реализацију трговинске трансакције избегавањем или превазилажењем проблема недостатка стране валуте, или пак обрачунавањем конкретног посла преко клириншког рачуна у валути сопствене земље. Та могућност се у принципу реализује преко специјализованог посредника из треће земље, такозваног свичера. Природно је да свичер тежи равномерном ангажовању како на иницијалном, тако и на повратном послу робно-девизне арбитраже.

Техника одвијања свич посла могла би се приказати на следећи начин:

- У почетном (иницијалном) послу извозник, у настојању да извезе своје производе на тржиште земље са неконвертабилном валутом и да их наплати у конвертабилној валути, ангажује посредника, свичера;

- Свичер извознику производе плаћа у тврдој валути и исте продаје увознику за неконвертабилну валуту, уз зарачунавање своје премије. Тако обрачуната премија назива се *ажисија*. (нпр. 25% ажија значи да се за 100 слободних долара наплати 125 клириншких долара).
- Да би свичер био у стању да у континуитету реализује такве иницијалне послове он се мора активно ангажовати на проналажењу повратних послова. У том случају свичер врши обрнуту конверзију девиза. Свичер тада започиње други, односно, повратни посао. Значи, обрнутим редоследом, свичер сада извознику из земље са меком валутом плаћа производе клириншким девизама и проналази увозника коме исти производ продаје за конвертабилну валуту, наравно уз поновно зарачунавање премије, односно, дисконта, такозване *дисажије*. (нпр. 10% дисконта значи да се за 100 клириншких наплати 90 слободних долара).

На основу разлике између ажија и дисажија, као и на курсној разлици, односно, диспаритету између конвертабилне и неконвертабилне валуте, свичер остварује своју зараду.

Принцип је да је премија коју свичер зарачунава за иницијални или улазни посао већа од премије која се зарачунава у повратном послу. Свичер може потпуно одвојено али и истовремено и паралелно посредовати и у почетном и у повратном послу.

Висина провизије коју свичер зарачунава зависи од већег броја фактора, али највећим делом од **карактера производа** и **вредности укупног посла**. Углавном се креће у распону од 5% за робу широке потрошње па до 30% за производе високе технологије и за инвестициону опрему.

Савремени свичери се данас повезују и сарађују кроз врло разгранате мреже чије се центре налазе у Бечу, Амстердаму, Хамбургу и Лондону.

2.4. КООПЕРАТИВНЕ ФОРМЕ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВАЊА И ТРЖИШНОГ ПОЗИЦИОНИРАЊА

Свестрано укључивање привредних субјеката у токове међународног бизниса и менаџмента последично резултира афирмацијом нетрговинских форми међународног пословања које се заснивају на међународном трансферу технологије и знања успостављањем различитих модалитета сарадње одговарајућих пословних партнера из различитих земаља. Отуда кооперативне форме међународног пословања представљају посредни облик интернационализације производње и основне делатности предузећа уопште путем трансфера технологије, знања и искуства. У условима динамичних технолошких промена посебно се актуелизује интерес појединих привредних субјеката да размењивањем технологије и пратећих технолошких решења и знања одрже корак са оствареним техничким прогресом и стекну одрживу компаративну предност. Тим пре што наглашену инфериорност испољавају управо она предузећа која при укључивању у међународну робну размену преферирају извоз као класичну и традиционалну стратегију изласка на међународно тржиште.

Кооперативне аранжмане са партнерима из иностранства могуће је разврстати на три стратегијске форме:

- Уговорни пренос права коришћења одређених добара, технологије, иновација, заштитног знака, know-how, модела и система пословања,
- Непосредна производно-пословна сарадња између партнера из различитих земаља заснована на узајамној подели надлежности у циљу унапређења комплементарне производње и пласмана и
- Сарадња на пројектном принципу која се реализује партиципацијом у инвестиционим подухватима и развојним пројектима одређене државе и њених привредних субјеката.

2.4.1. Уговорни пренос права коришћења

У ситуацији када рапидна стопа технолошких промена и све интензивнија конкуренција детерминишу услове пословања уговорни пренос права коришћења одређених добара, технологије, иновација, заштитног знака, техничког, организационог и маркетинг know-how, система и модела пословања наилази на све ширу примену. Као стратегијске варијанте уговорног преноса права коришћења на иностраног партнера и по том основу укључивања у међународну размену појављују се лиценце и франшизинг. Компарацијом ових форми пословања уочавају се одређене сличности али и значајне разлике између њих. Поред чињенице да се техника лиценцих и франшизинг аранжмана заснива на одређеним облицима преноса права коришћења технолошко-пословних решења заједничко је и то да се задржава потпуна производно-пословна самосталност партнера као и то да нема међусобног производног преплитања јер се ради о одвојеним процесима производње и промета. Основна разлика везана је за предмет уговорне сарадње. Давалац лиценце врши пренос права на страну предузеће за коришћење технолошког поступка, патента, индустријског узорка или модела, робне марке, пословне тајне, know-how, и свега што се сматра вредношћу, а за узврат добија одређену надокнаду, такозвани ројалитет. Давалац франшизе врши пренос права на страну предузеће за коришћење препознатљивог и потврђеног модела пословања и организације, афирмисаног имена и заштитног знака на тржишту са јасним упутствима за обављање посла уз сву експертску помоћ и подршку примаоцу франшизе. Како је у досадашњем излагању већ било речи о лиценци посебна пажња биће усмерена на основне карактеристике, суштину и значај франшизинга.

Франшизинг представља стратегијску варијанту интернационализације производње и промета која се заснива на односима кооперације између даваоца и примаоца франшизе. Исто тако, франшизинг концепт се потврдио и као атрактивна солуција при реализацији стратегије глобализације за коју се у савременим условима пословања определио велики број моћних компанија широм света. Према дефиницији коју прихвата UNCTAD франшиза се посматра као уговорни однос у коме међународно предузеће (давалац франшизе) дозвољава страном партнеру да покрене посао по узору на систем развијен од стране даваоца франшизе у замену за новчану надокнаду (fee) или маржу на робу или услуге из система франшизе.¹⁶ На једној страни је предузеће „локомотива” које има препознатљив имиџ и пословни углед на тржишту, а на другој једно или више предузећа у фази раста без уходане пословне праксе.

За одређену иницијалну надокнаду, такозвану франшизу или за партиципирање у профиту давалац франшизе даје франшизанту, локалном ино партнеру право да врши дистрибуцију и пласман производа или услуга уз коришћење препознатљивог модела пословања и организације, афирмисаног имена и заштитног знака на тржишту и да послује на унапред договорен начин током одређеног периода на одређеном подручју. Ова надокнада обично се обрачунава као проценат од оствареног промета производа или услуга, или проценат од укупног прихода и варира у распону од 2-20% у зависности од обима посла и од договора између уговорних страна. Понекад се одређује и фиксна надокнада на месечном нивоу.

Франшиза као предмет уговора о франшизингу је веома комплексан појам и састоји се од низа права и праву сличних овлашћења, попут права на лиценцу жига, трговинске и услужне марке, назива, логоа, know-how, и у зависности од типа уговора франшиза подразумева право на производњу или продају производа или вршења услуга, које је створио или развио давалац, односно преузимање даваоачевог пословног концепта, али уз право даваоца на надзор и вршење контроле над радом и пословањем примаоца, уз истовремену обавезу примаоца франшизе да следи упутства добијена од даваоца.¹⁷

¹⁶ UNCTAD, World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development, стр. 128;

¹⁷ Миленковић-Керковић, Т., „Уговор о франшизингу-закон или не, питање је сад?”, Економске теме, бр.3, Економски факултет, Ниш, 2005. год.-стр. 96;

Сам појам води порекло од енглеске речи *franchise* што се преводи као овлашћење или право, али се у свим земљама, без обзира ком правном систему припадају, не преводи, већ се користи у изворном облику у изговору земље у којој се појављује. Франшизинг, дакле, означава уговорни однос у коме власник одређених лиценцих права (заштићених и незаштићених) и афирмисаног модела пословања на основу овлашћења уступа потенцијалном кориснику, право коришћења стандардизоване пословне процедуре, уз јасно дефинисане услове коришћења. Кооперативни аранжман у форми франшизинга може се посматрати и као облигационо-правни уговор са трајним дејством, који омогућава пренос права индустријске и интелектуалне својине, као и *know-how* са даваоца на корисника франшизе, чиме је истовремено омогућено и преузимање дела клијентеле, односно потрошача које је угледом и квалитетим пословања придобио давалац франшизе. Језиком лаика речено, франшизинг представља пословни концепт преузимања, то јест, изнајмљивања формуле успеха познатог и тржишно позиционираног привредног субјекта, односно, клонирање оригиналне технике и метода пословања успешне компаније са матичне организације на мала и средња предузећа у фази раста.

Као и сваки облик кооперације франшизинг је могућ само у случају да обе стране остварују одређене користи. Корисник франшизе уважавањем добијених инструкција у погледу правилне примене технике и правила пословања обично користи створени углед даваоца франшизе, искуство везано за маркетиншки наступ у циљу освајања тржишта и задовољавања субјеката тражње, помоћ у вези са обуком персонала, савете из домена управљања, што све скупа резултира у смањењу трошкова. Једноставно речено, франшизант укључивањем у систем има на располагању сву експертску помоћ и подршку франшизера (обука, маркетинг, процеси, *know-how*). На другој страни, даваоцу франшизе се пружа могућност тржишног раста и експанзије без додатног улагања капитала, остварење задовољавајућег обима профита и стицања репутације међународно признате компаније. Давалац се на овај начин ослобађа обавезе препознавања одређених специфичности које треба уважити при пласирању производа на непознато тржиште, а корисник је тај који познаје ситуацију на конкретном тржишту и предлаже минорне модификације док основни параметри пословања остају стандардизовани и препознатљиви свуда широм света. Корисник франшизе, иако у већини случајева предузеће невелике финансијске и тржишне снаге, осигурава информације о локалном тржишту, део капитала и потребно особље.

Оно што је током америчког грађанског рата у периоду од 1861.-1865. године, проналазач игле за шиваћу машину, јеврејин *Isaac Merit Singer* знао, када је изабраним трговцима уступао право да на коњским запрегама и на тачно одређеним територијама продају његове шиваће машине, било је да је пронашао начин да у земљи погођеној ратом унапреди продају и учврсти своју конкурентску позицију на тржишту. Оно што у том тренутку, никако није могао знати је, да је својом инвентивношћу креирао први систем франшизинга. Готово читав један век касније феномен франшизинга имплементиран је у пословну праксу не само америчких већ и европских компанија које су применом новог концепта оствариле скоро потпуну глобализацију свог пословања. Следећи пример *Singer Sewing Machine Company* многе компаније су постале познате широм земљине кугле: *Coca-Cola*, *Pepsi-Cola*, *Kentucky Fried Chicken*, *McDonald's*, *Avis*, *Hertz*, *Intercontinental*, *Holiday Inn*. Неопходно је нагласити да иако се франшизинг формула налази у различитим секторима и узима различите облике, франшизинг концепт није универзално применљив и да је своју највећу афирмацију доживео у домену дистрибуције безалкохолних напитака, пословању хотела и мотела, *fast-food* ресторана (*quick-service restaurants*), бензинским станицама, малопродаји, рентирању аутомобила, сервисним, пословним и одређеним рекреационим услугама, као и разноликом низу других услужних делатности од образовања до услуга личне заштите.¹⁸

¹⁸ UNCTAD, World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development, стр. 138;

Мада у економској и правној литератури постоје разлике између земаља и аутора око дефинисања појма франшизинга уочава се усаглашеност у ставу да је реч о моделу уговорне сарадње између правно и економски независних и равноправних привредних субјеката. Међутим, како се прималац франшизе обавезује да коришћењем јединственог и у пракси провереног пословног система, као и иступањем на тржишту под јединственим именом и заштитним знаком следи пословну политику даваоца франшизе, франшизер задржава право контроле над квалитетом преузетог „франшизинг пакета” и спровођењем строгих стандарда и правила пословања. Очувати и ни у чему не нарушити *image* развијан вишегодишњим опслуживањем тржишта постаје значајан захтев који се безусловно уграђује у систем франшизинга. На тај начин се обезбеђује стандардност основног концепта, и могућност за кориснике да у истоветности услуга и амбијента уживају без обзира на чињеницу на ком локалитету се налазе. Одсуство слободе деловања и пословања према сопственом нахођењу, поред финансијске обавезе према даваоцу франшизе уједно се наглашава као примарни недостатак кооперативног аранжмана у виду франшизинга.

Продаја предузећа у свету путем франшизе достигла је готово 2,5 трилиона америчких долара у 2010. години, од чега је вредност прекограничних франшизинг активности на нивоу од око 330 до 350 милијарди америчких долара. Удео међународног франшизинга значајно варира од земље до земље. Док у највећем броју развијених земаља домаће франшизе у укупном броју франшиза учествују са 80-90%, у неким главним привредама у успону са листе земаља у развоју евидентан је пораст међународних франшиза, мада су и ту уочљиве значајне варијације. У Бразилу, на пример, страни франшизни ланци представљају само око 10% укупних франшизних активности, од 10 најбољих топ франшиза све су домаће. Међутим, почетни раст франшизинга на тржиштима у развоју често је вођен од стране међународних франшизних оператера. На већини афричких тржишта, изузимајући Јужну Африку међународни франшизери учествују са 80 или више процената у укупном броју, док је на неким другим тржиштима у успону, попут Мексика, Руске Федерације и Турске стопа увек између 30 и 40%.

Табела 2.1. - Франшизни системи у свету, 2010. године

Регион	Франшизни системи	Број локала (у 000)	Продаја (у милијардама \$)	Запослени (у 000)	Прекограничне франшизе (%)
Свет	30 000	2 640	2 480	19 940	15
Развијене земље	12 200	1 310	2 210	12 400	10
Европа	7 700	370	340	2 830	20
Јапан	1 200	230	250	2 500	5
САД	2 500	630	1 480	6 250	5
Земље у развоју и транзицији	17 400	1 330	270	7 540	30
Азија	11 200	1 070	170	4 810	25
Африка	1 600	40	30	550	70
Југоисточна Европа и ЗНД	800	30	5	370	50
Латинска Америка и Кариби	3 800	190	70	1 810	20

Извор: UNCTAD, *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, стр. 138;

Већина великих глобалних оператера франшизинга (франшизера), који „пресађивањем” своје успешне формуле на новим тржиштима креирају и развијају међународни „укус” потрошача, било да преко франшизних мрежа шире луксузне и препознатљиве брендове у тржним центрима (high street banks and business), аеродромима или ресторанима, потиче из развијених земаља света.

На листи петнаест, по броју франшизних јединица (outlets) најбољих глобалних франшизера осим по једне са простора Јапана, Канаде и Велике Британије налазе се само америчке компаније. Већина њих су ланци брзе хране као што су *McDonald's* и *Pizza Hut* (САД) док су преостале компаније изван ове групе углавном продавнице или хотели, укључујући и *7-Eleven* (Јапан) и *InterContinental* (Велика Британија). Притом, глобални ланци франшиза су широко распрострањени у многим земљама у развоју. На пример, *KFC-Kentucky Fried Chicken* (САД) чија

је специјалност припрема пржене пилетине по оригиналном рецепту има глобално распрострањене франшизе у око 110 земаља, од којих су 75 економије у развоју.¹⁹

Табела 2.2. -Топ 15 глобалних франшизних ланаца, ранжираних по приходима, 2009

Бренд франшизе	Земља домаћин	Продаја у свету (милион а \$)	Укупно јединица	Степен интернационализације (%)	Број обухваћених земаља	Број покривених ЗУР и ЗУТ
McDonald's	САД	70 693	31 967	56	117	77
7-Eleven	Јапан	53 700	35 603	82	15	9
KFC- Kentucky Fried Chicken	САД	17 800	12 459	59	109	75
Subway	САД	12 900	30 257	28	98	60
Burger King	САД	12 789	11 925	37	76	60
Ace Hardware	САД	12 500	4 630	5	70	34
Pizza Hut	САД	10 400	11 068	45	95	90
Circle K Stores	Канада	9 148	7 077	53	8	6
Wendy's	САД	9 000	6 630	11	47	35
Marriott Hotels, Resorts&Suites	САД	8 539	531	34	72	57
Hilton Hotels & Resorts	САД	7 700	526	52	76	40
RE/MAX	САД	7 500	6 552	43	98	75
Taco Bell	САД	7 000	5 345	4	21	10
Blockbuster	САД	6 200	7 405	38	21	12
Holiday Inn Hotels & Resorts	В.Британија	5 840	1 353	32	100	80

Извор: UNCTAD, World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development, стр. 224;

Расту обима интернационализације пословања прихватањем франшизинг концепта нарочито доприноси чињеница да је облик пословања који нуди куповина франшиза најближи гаранцији за успех на данашњем тржишту. Велики број истраживања показује да покретање пословања у систему франшизе веома ретко завршава неуспехом, а када се то и догоди разлог је најчешће у чињеници да прималац франшизе није у потпуности поштовао „задати” систем рада и процедура и није научио тајну успеха на којој почива препознатљивост и трајност специфичног начина пословања.

Једна од највећих предности пословања по франшизинг концепту је, заправо проценат опстанка предузетника који је знатно већи у односу на класично/традиционално пословање. Тако међународне статистике показују да 97% предузетника - прималаца франшизе опстаје након прве године, 92% након пет година, а 90% након десет година рада, у односу на 62% класичних предузетника који преживљавају након једне године, 23% након пет и 18% након десет година. Из тог разлога франшизинг концепт у свету деценијама одлично функционише и генерише огроман број партнера окупљених око најуспешнијих компанија из различитих делатности.

2.4.2. Непосредна производно – пословна сарадња

Непосредна производно пословна сарадња као стратегијска форма кооперативног наступа на међународном тржишту односи се на заједничко преузимање производних задатака од стране пословних партнера у циљу обостраног решавања постојећих технолошких, производних и тржишних проблема. Карактер непосредне производне кооперације имају: уговорно руковођење, уговорна производња, монтажна производња, као и дугорочна производна кооперација. При опредељивању за једну од наведених алтернатива непосредне производне сарадње неопходно је знати да између њих постоје значајне разлике у погледу **карактера** и **свеобухватности сарадње**. Неке од њих (уговорно руковођење, уговорна производња и монтажна производња) претпостављају сарадњу која се заснива на подели пословних функција и надлежности између партнера, док је за дугорочну производну кооперацију карактеристична сарадња заснована на интегралном решавању идентификованих технолошких, производних и тржишних проблема и

¹⁹ Исто-стр.139;

потешкоћа у пословању. Самим тим, интегрална пословна сарадња је свеобухватнија и комплекснија варијанта јер изискује вишедимензионалну и вишеструку повезаност пословних партнера. Сарадња која почива на међусобној подели пословних функција између партнера представља погодан начин за опрезан улазак и суочавање са непознатим и неизвесним тржишним условима. Карактеристична је за привредне субјекте развијених земаља света који постепено продиру на нова тржишта и који посредну интернационализацију прихватају као почетни корак ка упуштању у озбиљније заједничке пројекте производних улагања, откупљивања производних погона локалних компанија или инсталирања сопствених капацитета у иностранству. Сасвим супротно, предузећа неразвијених и земаља у развоју много чешће инсистирају на концепту дугорочне производне кооперације.

Кооперативни аранжмани са обележјима непосредне производне сарадње могући су увек када пословни партнери у производњи користе сличне или комплементарне технолошке поступке, као и када поседују сличне или комплементарне инсталиране капацитете. Смисао сарадње за учеснике у заједничком производном подухвату огледа се у обостраној тежњи партнера за повећањем конкурентске способности и јачањем тржишне позиције како у националним, тако и у међународним размерама. Због саме чињенице да је реч о кооперативним аранжманима и да су ефекти сарадње условљени конкретним понашањем уговорних страна логично је да је успех детерминисан постављањем и уважавањем захтева за постојањем производно-пословне дисциплине.

УГОВОРНО РУКОВОЂЕЊЕ: Уговорно руковођење представља облик непосредне производне сарадње са партнером из иностранства у коме једно предузеће руководи над делом или укупним пословањем другог предузећа на основу прецизно дефинисаних уговорних услова и уз одређену надокнаду за управљање, такозвани *management fee* или за партиципирање у оствареном доходу. Из наведене формулације уочава се да је у погледу уговорног руковођења реч о јасној подели пословних функција између пословних партнера: локални партнер ангажује капитал и задужен је за обављање производне функције, док страни партнер нуди *know-how* и обавља функцију руковођења.

Као пожељна опција ова врста пословне сарадње практикује се у ситуацијама које одликују недостатак одговарајућег стручног персонала или постојање одређених проблема у реализацији производне и пословања уопште, а посебно у случају

- када држава изврши експропријацију страних улагања па се претходни власник, услед недостатка искуства и знања локалног руководства ангажује за надгледање пословања;
- када предузеће улази у нова улагања и
- када због промена фактора пословања предузеће које западне у потешкоће позива страно компетентно предузеће како би ублажило, минимизирало и преокренуло присутне негативне ефекте.

За локално предузеће уговорно руковођење намеће се као модел за решавање проблема стручног вођења посла, ефикасног обучавања сопственог кадра, повећање ефикасности и рентабилности пословања, задржавање контроле власништва, те повећавање укупне тржишне конкурентности уз коришћење провереног и опробаног знања. Компетентно предузеће које нуди услугу руковођења, пословање на непознатом тржишту третира као додатни извор знања и искуства с обзиром да наступом на њему упознаје специфичности и карактеристике локалног тржишта. Исто тако, мотиви за улазак у овакав пословни ангажман садржани су у чињеници да нема улагања капитала, да се од самог почетка остварују одређени приходи и да је ризик сведен на минимум уз задовољавајући степен контроле. Наравно да је присутна бојазан да се избором „погрешног” партнера и с тим у вези насталог расипања талентованог и професионалног кадра не изгубе уноснији и већи пословни подухвати.

Као логична намеће се констатација да уговорно руковођење веома ретко представља примарни облик успостављања пословне сарадње између партнера из различитих земаља и да

једино у комбинацији са другим елементима кооперације доприноси бољим ефектима за обе стране у уговору, посматрано на дуги рок.

УГОВОРНА ПРОИЗВОДЊА: Код уговорне производње локални партнер прихвата ангажовање на производњи производа по техничко-технолошкој спецификацији и процедури партнера из друге земље, који, на основу уговора задржава право потпуне контроле над дистрибуцијом и управљања маркетингом. Уочава се да је и у овом случају реч о сарадњи која се темељи на јасној подели пословних функција између партнера. С обзиром да домаће предузеће добија само право на производњу одређених производа ствара се представа да се овде ради о изнајмљивању производних капацитета локалног произвођача, односно о производњи у иностранству на основу пуномоћја.

Ова стратегија кооперативног наступа на међународном тржишту нарочито је атрактивна у ситуацији када тржиште својом величином не оправдава директно улагање у оснивање сопствених производних погона, а улазак путем извоза ограничава постојање рестриктивних, пре свега царинских баријера. Најчешћи проблеми при реализацији уговорне производње везани су за избор адекватног партнера, проблем контроле квалитета самог производа, али и целокупног процеса производње и могућност евентуалног стварања будућег конкурента.

Уговорна производња рефлектује одређене сличности са лиценцим аранжманима с том разликом што се у овом случају односи кооперације успостављају при производњи производа који немају патентну заштиту и што током трајања пословне сарадње ино партнер задржава потпуну одговорност у домену дистрибуције и управљања укупним маркетинг програмом.

МОНТАЖНА ПРОИЗВОДЊА: Монтажна производња, као варијанта непосредног кооперативног пословања у међународним размерама подразумева делимичан пренос производне функције на страном тржиште, тако што се производња готових производа финализује процесима монтирања и склапања делова и компоненти који потичу из иностранства у погонима земље домаћина. Техника ове форме производне сарадње је једноставна: произвођач испоручује све или највећи део компоненти и делова одређеног производа произведених у својој земљи иностраном кооперанту ради њихове монтаже у финални производ. Кооперант при томе израђује поједине делове или користи компоненте које је сам произвео или набавио у својој земљи и поред монтаже обезбеђује дистрибуцију и пласман готових производа на одређеном тржишту. При томе треба правити разлику између монтажне производње и непосредног инвестирања капитала у сопствену монтажну фабрику на простору изван националних граница сопствене земље.

Ефекти оваквог начина производне кооперације се посебно повољно одражавају на земље у развоју јер им монтажна производња омогућава стварање и интензивни развитак независне домаће индустрије. Истовремено, позитивни ефекти огледају се у значајном минимизирању трошкова транспорта, као и у прилици да се избегавањем царинских баријера, јер прекогранични промет делова за разлику од готових производа подлеже мањим царинским оптерећењима смање укупни трошкови пословања. Поред тога пружа знатне олакшице на пољу истраживања и обраде тржишта и могућност потпуније запослености и искоришћења људских и производних капацитета код ангажованих коопераната. Потпуно је прихватљиво да одабир адекватног и технолошки компетентног произвођача на страном тржишту представља најбитнији предуслов успешности оваквог вида пословне сарадње.

Не занемарујући позитивне стране монтажне производње не треба губити из вида да је заправо реч о форми пословања која има привремени карактер и на коју предузеће углавном гледа као на почетну фазу и добар основ за укључивање у комплексније и трајније облике међународне пословне сарадње.

ДУГОРОЧНА ПРОИЗВОДНА КООПЕРАЦИЈА: Дугорочна производна кооперација представља облик интегралног (комплексног) кооперативног аранжмана који се заснива на

вишедимензионалном преплитању производних, технолошких и тржишних веза. С обзиром да претпоставља свеобухватну повезаност пословних партнера готово никада се не препоручује и не појављује као први и почетни облик за успостављање сарадње између заинтересованих страна. Обично настаје као надградња и логичан продужетак већ успостављених иницијалних пословних веза, било у виду кооперативних односа у области производње, лиценцих аранжмана или одређених форми извозно-увозних аранжмана.

Могуће је идентификовати неколико различитих форми дугорочног производног повезивања:

- међународна испорука компоненти, полупроизвода, делова и склопова ради њихове финалне уградње;
- испорука компоненти од једног, а готових производа од другог пословног партнера;
- комплетирање производа на основу сировина и полупроизвода партнера из иностранства;
- међусобна испорука за уградњу у инвестиционе пројекте;²⁰

На бази истраживања највећег броја, у пракси спроведених примера дугорочне производне кооперације уочава се да производни односи између партнера најчешће почивају на елементима копродукције и специјализације. Дугорочна производна кооперација на бази **копродукције** реализује се међусобном разменом репроматеријала и компоненти између пословних партнера, ради производње финалног производа. Други тип дугорочне производне кооперације почива на подели заједнички дефинисаног производног програма, при чему се пословни партнери **специјализују** за производњу једног производа или производне линије, водећи рачуна да произведене количине буду довољне за задовољавање тражње и потреба на тржиштима земаља са којих партнери потичу. Дугорочност и стабилност односа кооперације и креирање конкурентске способности учесника у кооперативном аранжману детерминисани су, не само координацијом производних програма и директним производним повезивањем, већ и проширивањем сарадње на пољу заједничког истраживања и развоја, истраживања тржишта, обуке кадрова, пружања услуга, заједничког наступа на тржишту.

2.4.3. Сарадња ино партнера на пројектном принципу

За разлику од Kenichi Ohmae који компанијама сугерише да свој асортиман понуде усмере и пласирају на „три тржишта”- Сједињеним Државама, Западној Европи и Далеком Истоку, с обзиром да на њих отпада највећи проценат укупне светске трговине, постоје и аутори који се критички односе према оваквим и сличним схватањима и препорукама. Иако предложени став налази смисао када је реч о бизнису чији је успех могућ у кратком року, Philip Kotler и Nikolish Dholakia не подржавају доминантно мишљење да земље Тријаде заједно чине главно тржиште за већину производа и да обезбеђују дугорочну стабилност и конкурентност пословања. Не испуштајући из вида чињеницу да развијене земље и просперитетне земље у развоју чине мање од 15% светске популације и да је тржиште ових земаља, упркос постојања одговарајуће куповне моћи, релативно засићено наведени аутори увиђају неопходност наступа и освајања тржишта земаља „трећег света”. Незадовољене потребе преосталих 85% светске популације на тржиштима земаља у развоју, која, неспорно карактерише неупоредиво мања куповна моћ и недовољна платежна способност упућују на закључак да је у земљама у развоју скривен велики тржишни потенцијал. Управо зато ови водећи маркетинг експерти сматрају да је у интересу свих нација да се проширивању глобалног тржишта приступи не само развојем нових савремених технологија, већ и активирањем нових тржишта за већ постојеће производе.

На основу бројних емпиријских истраживања јасно се уочава да развијене земље, када је реч о производњи инвестиционе опреме учествују са преко 65% у укупној производњи, док се као највећи увозници инвестиционе опреме појављују управо земље у развоју. Међутим, примена

²⁰ Јовић, М., „Међународни маркетинг”, Савремена администрација, Београд, 1997. год.-стр. 113;

савремене инвестиционе опреме и техничко-технолошких решења нису могући без одређеног знања, квалификованости и стручности кадрова ангажованих при њиховом коришћењу. Поларизација земаља на основу достигнутог нивоа развијености иницирала је успостављање специфичних форми сарадње на пројектном принципу, пре свега између партнера на релацији развијене-неразвијене земље света. На страни тражње све више се уместо класичне и традиционалне куповине инвестиционе опреме налази на тражњу у виду комплетних објеката, постројења и комплексних технолошко-производних система. У циљу задовољавања комплексне тражње на страни понуде све је израженије обједињавање консалтинг услуга са услугама инжењеринга. На тај начин се пружањем пратећих интелектуалних услуга и стручним оспособљавањем ино партнера доприноси превазилажењу техничко-технолошке и организационо-пословне инфериорности привредних субјеката неразвијеног света. Из свега реченог недвосмислено се може закључити да сарадња између пословних партнера на **пројектном принципу** представља посебну форму кооперативних аранжмана, који се креирају при међународном пласману опреме и пратећих интелектуалних услуга. По правилу, реч је о веома комплексним, дуготрајним и скупим инвестиционо-технолошким пројектима који поред пласмана конкретне опреме стварају услове за пласман грађевинских услуга, патената и других заштићених права, специјализованих и стручних информација, организационог, пројектантског, студијског, менаџмент и маркетинг знања и искуства. Примарна одлика је да су циљно одређени и временски ограничени а с обзиром да се готово никада не појављују идентични услови пословања специфични захтеви тржишта у сваком конкретном случају намећу потребу прилагођавања

Према важећим прописима у нашој земљи међународно ангажовање у форми сарадње на пројектном принципу везује се за појам инвестиционих радова у иностранству који се односи на четири могуће варијанте њихове реализације: инжењеринг, консултантску активност, изградњу комплексних инвестиционих објеката и извођење појединих радова на инвестиционом објекту. При томе се под појмом **инжењеринга** подразумева изградња комплетног инвестиционог објекта и пружање свих или дела консултантских услуга. Иза овако, на изглед веома једноставне дефиниције, налази се читав спектар веома сложених и различитих послова чија је сврха да рационалном применом научних достигнућа допринесу/омогуће реализацији инвестиционих пројеката: сагледавање тржишних претпоставки, израда експертиза, студија, пројеката, теренска истраживања, изградња објекта, надзор над извођењем радова, испорука опреме, пробни рад објекта, обука кадрова, пратећа техничка помоћ и слично. Полазећи од чињенице да је заиста реч о изузетно великом броју комплексних активности, предузећима, у зависности од конкретног подухвата и захтева инвеститора на располагању стоји велики број комбинација кооперативних елемената и различитих варијанти учествовања у реализацији инвестиционих пројеката. Како је сваки пројекат јединствен и по много чему специфичан јер мора у потпуности одговорати конкретним условима пословања немогуће је говорити о стандардним кооперативним аранжманима на пројектном принципу. У међународним размерама нарочито је изражена тражња за: 1. пројектима техничке помоћи и консалтинга; 2. пројектима комплексног инжењеринга и 3. пројектима уз накнадну, робну отплату.

ПРОЈЕКТИ ТЕХНИЧКЕ ПОМОЋИ И КОНСАЛТИНГА: Пројекти техничке помоћи и консалтинга усмерени су ка повећању делотворности одређене технологије и инвестиционе опреме пружањем интелектуалних услуга, специјализованог знања и искуства и уношењем нових идеја и приступа у уходану праксу пословања. Производна сарадња пружањем техничке помоћи и консалтинг услуга најчешће се манифестује кроз трансфер читаве палете информација и услуга које немају карактер заштићених права индустријске својине, знања, савета типа know-how и know-why: услуге технолошких и тржишних експертиза и дијагностицирања положаја и развојних потенцијала, испитивања и тестирања сировина и готових производа, размене техничких кадрова и стручњака, обучавања кадрова за овладавање одређеним знањем и вештинама, демонстрирања и помоћи при овладавању усавршеном методологијом, обезбеђивања неопходне литературе,

обезбеђивања сервиса и квалитетне контроле, презентовања алтернатива са експертским препорукама о начину понашања у датим условима, али и многе друге интервенције саветодавног карактера на бази едукативно-искуствених информација. Веома је битно да се односи између партнера заснивају на узајамном поверењу. Предузеће које се јавља у улози корисника услуга консалтинга мора бити потпуно сигурно да је руководећи принцип у понашању консултанта - служење интересима клијента.²¹

Принцип комплетности и комплексности изградње савремених инвестиционих објеката захтева консалтинг сарадњу ангажовањем бројних стручњака високог степена специјализације. Практичном применом научних метода у свим фазама изградње комплетног инвестиционог објекта консултант, у зависности од области специјализације интервенишу пружањем помоћи при идентификовању и разрешавању сложених проблема са циљем да се уложена средства рентабилно искористе. Смисао консалтинг услуге је да се професионалном асистенцијом при идентификацији, дијагнози и решавању проблема који се односе на различите области и аспекте пословања и управљања предузећем увећа вредност, репутација и конкурентност компаније-клијента. Модел консалтинг сарадње успоставља се између партнера различитих нивоа развијености и може се одвијати не само између појединих предузећа, већ и између појединих држава, на билатералној или мултилатералној основи.

ПРОЈЕКТИ КОМПЛЕКСНОГ ИНЖЕЊЕРИНГА: Заснивају се на интегралном и истовременом решавању техничко-технолошких, конструкционих, истраживачких, организационо-пословних, па и финансијских проблема инвеститора предајом на употребу комплетног и провереног постројења или објекта у стању потпуне функционалне приправности по систему „кључ у руке”. С тим у вези појмом инжењеринга обухваћени су послови пројектовања неког постројења, организације и извођења свих врсти радова на пројекту од почетка до краја, увођења нових технологија и технолошких поступака, стављање у погон неопходне опреме, организација оптималног производног процеса уз обезбеђивање оптималних организационих, материјалних и кадровских потенцијала. Према врсти услуге коју пружају основни елементи инжењеринга могу се разврстати на одређена подручја:

1. студијски: консалтинг, услуге, студије, анализе;
2. пројектантски: који се односе на пројектовање грађевинског дела, избор опреме, радне процесе;
3. извођачки: изградња, монтажа, колаудација у смислу званичног прегледа грађевинског објекта ради провере да ли његова израда одговара захтеву инвеститора и техничког пријема радова;
4. организациони: организација радних процеса, рационализација радних поступака, обука стручног особља, know-how и know-why;
5. финансијски: конструкција финансирања пројекта, извори средстава, потраживања свих учесника на пројекту.

С обзиром да свако од поменутих подручја активности представља посебан подпројекат може се констатовати да се комплексни инжењеринг састоји од: консалтинг-инжењеринга, пројектног, извођачког, организационог и финансијског инжењеринга. Потпуно је јасно да се комплексни инжењеринг односи на осмишљавање, пројектовање, изградњу и пуштање у рад комплетних постројења и грађевинских, индустријских, хидромелиорационих, енергетских и других објеката. Свакако је реч о пословима огромне вредности чије извршавање поред дугих временских рокова захтева огромно знање и искуство у свим областима које су везане за реализацију пројекта.

Обим и вредност изведених грађевинских радова деведесетих година прошлог века

²¹ Пејановић, Р., Тица, Н., Тимотијевић, М., „Улога и значај консалтинга у агробизнису”, Савремена пољопривреда, вол.56, бр.1, Нови Сад, 2007. год.-стр. 166;

обезбедили су грађевинарима из наше земље позицију између десетог и петнаестог места на листи светских извођача инвестиционих радова. До увођења санкција бившој СРЈ (1992. године) домаћа грађевинска предузећа радила су на свим континентима, изузев Аустралије. У време санкција нови послови изван граница земље су изостали, а они већ уговорени су отказани. Затворена су градилишта у Ираку, Јордану, Израелу, Алжиру, тадашњој Чехословачкој, па се југословенски грађевинари регионално фокусирају ка тржишту земаља бившег Совјетског Савеза и једног броја афричких земаља: Зимбабвеа, Замбије, Либије, Танзаније и Туниса. Тржишта ЗНД и бивших република СССР-а и данас представљају полигон на коме грађевинска предузећа из Србије граде модерне објекте који у потпуности задовољавају критеријуме, стандарде и норме који важе у свету. Напори су усмерени у правцу повратка српског грађевинарства на своја традиционална тржишта. Од укупно оствареног извоза свих евидентираних грађевинских услуга током 2003. године највише радова је изведено у Руској Федерацији, чак 44,4%, затим у Тунису и Нигерији 16,3%, Либији 12,9%, Узбекистану 10,6% и Перуу 9,7%. Јула 2004. године београдски „Планум” ушао је на тржиште Краљевине Мароко добивши посао на изградњи аутопута од Казабланке до Маракеша у дужини од 62 километра. Услед недостатка банкарских гаранција за подршку предузећима из Србије, као и због кашњења у извршавању преузетих обавеза нашој фирми је један део деонице одузет и поверен турском извођачу радова. Новембра месеца 2005. године конзорцијум „Планум-Мостоградња” добија посао вредан 22 милиона долара за изградњу деонице ауто-пута Амскроуд-Агадир, у дужини од 12 km.

ПРОЈЕКТИ УЗ РОБНУ ОТПЛАТУ-*PRODUCTION SHARING*: Пројекти уз робну отплату се у домаћој литератури и законодавству посматрају као форма производне кооперације која се заснива на отплаћивању новоизграђених и кредитираних објеката производима који се добијају/произведеним у тим објектима након њиховог пуштања у функцију. Обично се сугеришу ради превазилажења интервалутарних проблема и проблема недостатка средстава за изградњу инвестиционих пројеката. По својој суштини ови пословни аранжмани односе се на интегрално кредитирање и испоруку комплетне опреме, инжењеринг и управљачки консалтинг услуга, са лиценцом за производњу одређеног производа или услуге. Извођач пројекта, дакле улаже све неопходне елементе за оспособљавање пројекта по инжењеринг систему, с тим што задржава право откупа производа из остварене производње новосаграђених објеката по произвођачким ценама и до вредности укупног износа уложених средстава. Свој интерес проналази у додатном запошљавању слободних капацитета и неискоришћених потенцијала/ресурса (технологије, опреме, знања и услуга), у могућности уласка на ново тржиште, као и у шанси да добије јефтиније производе за пласман на међународно тржиште. Робна отплата је уједно и гаранција за повраћај уложених средстава по унапред утврђеној динамици и по уговором дефинисаном проценту од производње остварене на годишњем нивоу. Обавезе и права из уговора престају моментом дефинитивне отплате уложених средстава

Локални партнер свој интерес види не само у могућности да одобрени кредит отплаћује производима и сировинама, већ и у обезбеђивању потребног стручног кадра, техничког знања, квалитетног производа, могућности пласмана сопствене производње на међународном тржишту, као и у чињеници да након извршене отплате постаје једини власник новог индустријског погона и комплетне производње.

Стране директне инвестиције као фактор јачања конкурентности привреде и предузећа



3.

Директне инвестиције у
иностранству као битан фактор
развоја привреде и предузећа

3. ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ИНОСТРАНСТВУ КАО БИТАН ФАКТОР РАЗВОЈА ПРИВРЕДЕ И ПРЕДУЗЕЋА

Стратегија производног ангажовања изван националних граница представља могући облик интернационализације пословања предузећа кроз директне инвестиције у иностранству. Реч је о трансферу производне јединице (предузећа) у инострану средину чиме се омогућава истовремени трансфер управљачких, технолошких, маркетинг и финансијских активности изван националних оквира земље. Производна улагања у иностранству могу представљати погодну варијанту директне инфилтрације на жељено тржиште којом се омогућава истраживање и обрада тржишта изнутра, као и повољно тржишно позиционирање у одабраној земљи, али и на тржиштима која се налазе у близини инсталираног производног пункта. На тај начин дислокацијом производног система али и осталих пословних функција предузеће с једне стране остварује најповољније снабдевање елементима неопходним за обављање процеса рада (сировине, енергија, радна снага), а са друге стране најпрофитабилнији пласман расположивог асортимана понуде. Користећи стране директне инвестиције као ефикасне канале којима се остварује приступ тржиштима, како на страни улаза, тако и, након обављеног процеса трансформације инпута у тржишно прихватљиве аутпуте, на страни излаза, предузеће може на оптималан начин да искористи сопствене предности у технологији и технолошким решењима, економији обима, као и акумулирана искуства и знања других пословних функција.

С обзиром да се ради о непосредној интернационализацији сопственог производног процеса која обавезно подразумева директно улагање капитала инвестиционо ангажовање у иностраној средини је далеко сложеније и ризичније него у случају када се производна активност обавља у оквиру националних граница. Инвестициона анализа мора да буде комплетна и свеобухватна и састоји се од:

- анализе постојећег и будућег тржишног потенцијала,
- анализе тржишног учешћа које је могуће остварити и потенцијала продаје предузећа,
- анализе трошкова производње, садашњих и будућих, и
- процене нивоа и динамике повраћаја уложених средстава.

Међутим, код опредељивања за стратегију директних инвестиција и производних улагања у иностранству поред степена изражене тражње на таргетираном тржишту инвеститора у значајној мери интересује и карактер актуелне пословне климе и важећег инвестиционог режима таргетиране земље или одређеног тржишног подручја. Исто тако, одлука о производном улагању на иностраном тржишту мора бити заснована на квалитетним и објективним информацијама о политичким, економским и социо-културним карактеристикама и специфичностима иностране земље.

3.1. ПОЈМОВНО ОДРЕЂИВАЊЕ И ЗНАЧАЈ ИНВЕСТИЦИЈА

Директна инвестиција као категорија међународних инвестиција одражава циљ субјекта из једне привреде да постигне трајан интерес у предузећу чије се седиште налази у другој привреди. Притом, трајан интерес имплицира постојање дугорочне везе између директног инвеститора и предузећа али и значајан степен утицаја инвеститора на управљање предузећем. Произилази да стране директне инвестиције представљају дугорочно улагање корпоративног капитала у иностранству којим се стиче власничка и управљачка контрола над конкретним бизнисом. Сасвим је јасно да су стране директне инвестиције, као вид непосредног улагања у реалну имовину, капацитете и пословне формате у иностраној земљи оспособљене за производњу и пласман производа, заправо власнички и управљачки мотивисане. Реч је о реалним имовинским инвестицијама које су пословно и развојно оријентисане. СДИ најчешће су мотивисане проширивањем тржишта и увећањем ресурса, а у циљу увећања профита. За разлику од других облика међународних токова капитала повраћај улагања очекује се на подлози остварене производње и продаје расположивог

асортимана производа и/или услуга, то јест, на основу организовања пословних активности, а не на основу зарачунавања камате или ренте.

У литератури се налази на више различитих дефиниција СДИ. Према дефиницији коју је усвојио Међународни монетарни фонд (1993.) а која је прихваћена од стране ОЕЦД директне инвестиције су категорија међународних инвестиција која одражава појаву када резидент који се налази у једној земљи (страни директни инвеститор или матично предузеће) остварује трајне интересе и користи у предузећу које је резидент неке друге земље (СДИ предузеће или предузеће филијала, односно инострана филијала). Стварање дугорочних интереса указује на постојање дугорочних односа сарадње између директног инвеститора и филијале у иностранству, као и значајан степен утицаја инвеститора на управљање предузећем које је резидент. Код СДИ трансфер капитала се најчешће врши на начин и у форми који иностраном инвеститору обезбеђује стицање права својине, контроле и управљања над субјектом у који се улаже. Кроз контролу и управљање над уложеним капиталом инвеститор остварује профит, али и сноси ризик, односно губитак сразмеран величини уложеног капитала.

Према дефиницији Уједињених нација (UNCTAD), СДИ је инвестиција која подразумева дугорочни ангажман и показује трајан интерес и контролу од стране резидента у једној привреди (инвеститора) над предузећем у другој земљи која се разликује од домицилне земље носиоца улагања (повезано предузеће или афилијација матичне компаније). У случају СДИ инвеститор има значајан ниво утицаја на менаџмент предузећа у земљи рецептору. Директна страна инвестиција подразумева како иницијалне трансакције на релацији матична компанија-предузеће ћерка, тако и све накнадне трансакције између ова два ентитета и свих осталих афилијација у корпоративној мрежи. СДИ се могу предузимати од стране појединаца, као и од стране привредних субјеката.¹ Према дефиницији Светске трговинске организације (WTO) стране директне инвестиције (*Foreign direct investment*) се појављују онда када инвеститор из једне земље (*the home country*) прибавља активу у другој земљи (*the host country*). Стране директне инвестиције су, дакле такав облик улагања код кога улагач обезбеђује право својине, контроле и управљања над предузећем у које су уложена средства ради остваривања неког дугорочног економског интереса. Једноставно речено, СДИ представљају сваки облик улагања у одређено предузеће које је резидент друге земље којим се стиче власничка контрола над њим. Око 90% страних директних инвестиција у свету остварује се активношћу моћних мултинационалних/трансационалних компанија.

За мерење обима страних директних инвестиција у периоду од Другог светског рата до данас у употреби су аналитички показатељи везани за:

- токове страних директних инвестиција и
- укупно стање страних директних инвестиција (*stock*).

Токови страних директних инвестиција показују обим нове инвестиционе активности, односно нове инвестиције настале током посматраног једногодишњег периода. С обзиром да се свака земља може наћи у улози инвеститора, али и домаћина СДИ из других земаља разликују се:

1. улазни ток (*inward-in bound*)-ток инвестиција који улази у земљу рецептора капитала,
2. излазни ток (*outward-outbound*)-ток инвестиција који излази из земље и
3. нето биланс улазног и излазног тока који својим позитивним или негативним предзнаком показује да ли је већи обим инвестиција привучен у земљу или пак усмераван изван националних граница.

У зависности од врсте инструмената који су коришћени при инвестирању, основним компонентама СДИ токова сматрају се:

- власнички капитал (*equity capital*), који представља иницијалну куповину акција предузећа од стране инвеститора из иностранства и самим тим обухвата власништво у филијалама, и све акције у зависним и придруженим фирмама;

¹ UNCTAD, World Investment Report, 2004: The Shift Towards Services, UN, New York and Geneva, 2004., стр.345;

- реинвестирани профит (*reinvested earnings*) део инвеститорове зараде (пропорционалан његовом власничком уделу), односно учешће инвеститора у добити коју он није ни поделио и дистрибуирао кроз дивиденде нити вратио (репатрирао) у своју матичну земљу већ је поново инвестирао у земљу домаћина инвестиције и
- интракомпанијски зајмови (*Intra-company loans* или *intra-company debt transactions*) који представљају дуговне трансакције, односно краткорочне или дугорочне позајмице фондова између матичне компаније (родитеља предузећа) и њене афилијације у земљи домаћину инвестиције.²

Као што је већ наведено алтернативну меру инвестиционих активности представља **укупно стање страних директних инвестиција (stock)** које, као и ток може бити улазног и излазног карактера. Укупно стање СДИ је вредност капитала и резерви (укључујући и нераспоређене добити, односно нереинвестирани профит) који се могу приписати матичном предузећу увећане за нето задуженост филијала према матичној компанији.

Када се анализира значај СДИ несумњиво се може говорити о позитивним странама које са собом носи инвестиционо ангажовање страног капитала како за самог носиоца улагања тако и за земљу која се појављује у улози примаоца капитала. Велика предност капиталних прилива у форми СДИ огледа се у чињеници да се привлачењем инвестиција из иностранства не креирају додатна задужења и финансијске обавезе земље домаћина (као у случају кредита), што задуженим економијама земаља у развоју и транзицији овај вид улагања капитала чини изузетно привлачним и одговарајућим. Исто тако улазак страних директних инвестиција подстиче и обезбеђује убрзани и континуирани економски развој националне привреде и доприноси унапређењу конкурентности земље домаћина. Више него било која друга форма страног капитала непосредно производно ангажовање у иностранству за резултат може имати директан приступ земље домаћина новој напреднијој технологији, боље методе управљања и прихватање ефикасније организационе и менаџерске праксе, усвајање виших индустријских и тржишних стандарда, унапређење квалитета људских ресурса путем тренинга и обуке локалне радне снаге, олакшан приступ тржиштима широм света која, као носилац улагања опслужује и покрива МНК.

Поред преовлађујућег става да прилив страних директних инвестиција доприноси економској експанзији, порасту продуктивности и конкурентности привреде домаћина провлачи се мишљење да оне са собом носе и потенцијалне негативне последице по економију земље увознице капитала. Никако се не смеју занемарити негативни ефекти за земљу у коју се инвестира које генеришу СДИ а који се првенствено огледају у:

- опасности од претеране зависности од страног капитала,
- експлоатацији и немилосрдном искоришћавању домаћих ресурса,
- повећавању технолошке зависности,
- могућности отпуштања радника,
- формирању модела потрошње који не одговара нивоу развијености земље домаћина,
- могућности угрожавања националног суверенитета и загађивања животне средине трансфером прљавих и застарелих технологија.

3.2. ПОЈАВНИ ОБЛИЦИ ИНВЕСТИЦИОНИХ УЛАГАЊА

Према улози и интензитету утицаја власника капитала на коришћење пласираних средстава и управљање својом инвестицијом разликују се два основна облика међународног инвестирања: стране директне инвестиције и портфолио инвестиције. При томе, портфолио инвестиције представљају улагање у виду куповине вредносних папира до нивоа који не даје право контроле над субјектима у која су средства уложена већ купљене хартије од вредности доносе власнику

² UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, UN, New York and Geneva, 2004., *cmp.* 345;

унапред утврђен приход у висини камате (која је одређена у фиксном износу) на уложени капитал у хартије од вредности.

Непосредна интернационализација основне делатности предузећа ангажовањем сопственог капитала захтева јасно разграничење између појмова страних директних инвестиција (*foreign direct investment*) и портфолио инвестиција (*portfolio investment*). Примарни елемент који детерминише разлику између директних и портфолио инвестиција огледа се у **праву контроле и управљања**. Димензија управљања је оно што СДИ разликује од портфолио инвестиција. Поједностављено речено, од пресудног значаја је **ко** контролише и управља предузећем у које су средства инвестирана:

- у случају да инвеститор својим улогом стиче право својине а тиме и право контроле и управљања предузећем реч је о директној инвестицији;
- у случају кад улог инвеститора иде само до нивоа који му не даје право одлучивања и контроле над пословањем пословних ентитета у које је уложио капитал у питању је портфолио инвестиција.

Укратко, улог инвеститора који иде само до нивоа који не даје право одлучивања и контроле чини портфолио инвестицију. Међутим, уколико инвеститор својим улогом стекне право својине и директне контроле управљања предузећем његова инвестиција има карактер стране директне инвестиције.

Када су у питању обим и степен контроле који улагање сврставају у категорију директних инвестиција јављају се разлике између земаља и региона. Разлике између земаља се јављају у односу на висину прага страног учешћа у власништву који инвестиционом ангажману даје статус стране директне инвестиције. Понекад је потребно поседовати преко 50% акција неке компаније како би се обезбедила потпуна контрола над њеним пословањем. Уколико законодавство одређене земље предвиђа обавезу постојања квалификоване већине од две трећине или три четвртине власништва за доношење значајних одлука у компанији, поседовање 51% својине није довољно за стицање права управљања. У случајевима када се у власничкој структури компаније појављује велики број улагача-акционара право контроле и управљања обезбедиће и пакет акција знатно ниже вредности. Од пресудног значаја је ниво учешћа у стоку обичних акција с правом гласа који обезбеђује одлучујући утицај при управљању и контроли пословања компаније. Прихваћени праг учешћа у власништву којим се остварује контрола над уложеним средствима креће се у распону од 10% до 50%, са тенденцијом да се последњих година, према националном законодавству већине земаља која кореспондирају званичном ставу ММФ приближава доњем прагу од 10%. Потпуно је јасно да са становишта прецизног дефинисања и разликовања директних страних инвестиција од портфолио пласмана није релевантан проценат власништва над предузећем, већ заправо могућност контроле и утицаја на начин руковођења и укупну пословну политику предузећа.

Према дефиницији OECD, предузеће у које је директно инвестиран страни капитал самостално је (*неинкорпорисано - unincorporated*) или удружено (*инкорпорисано - incorporated*) предузеће у коме један страни инвеститор поседује 10 или више посто обичних акција предузећа с правом гласа, или поседује мање од 10% обичних акција предузећа с правом гласа, али ипак задржава одлучујуће право управе предузећем.³ При томе, одлучујуће право управе предузећем значи да страни инвеститор може утицати на управљање предузећем, али то никако не значи и да има апсолутну моћ над управом пословања.

Мотив инвестирања се такође појављује као критеријум на основу кога се идентификују разлике између ова два вида кретања капитала. Код портфолио инвестиција инвеститор није заинтересован за учешће у управљању компанијом већ је његов круцијални мотив партиципирање у профиту локалних компанија у које је инвестирано, путем капиталних добитака и дивиденди. Имајући у виду позитивну корелацију приноса и ризика примарна мотивација огледа се у

³ Поповчић-Аврић, С., Видас-Бубања, М., „Међународна економија”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.-стр. 221;

могућности приноса на уложени капитал. У овом случају најпривлачнија су она улагања која омогућавају остваривање највише стопе приноса уз постојање минималног ризика пословања. Сасвим супротно, иностранци директни инвеститор је непосредно мотивисан учешћем у управљању компанијом и с тим у вези повећањем профитабилности. Дакле, оно што СДИ битно разликује од осталих облика улагања, а посебно од портфолио инвестиција је намера инвеститора да непосредно утиче на предузетничку делатност компаније у коју је инвестирао.

Са аспекта *временског хоризонта улагања* портфолио инвестиције су, за разлику од директних инвестиција улагања на кратак рок, од неколико недеља и месеци па до неколико година. Уз то портфолио пласмани су краткорочно реверзибилне инвестиције с обзиром да се углавном ради о кратком року чекања за остваривање добити на уложена средства. Код СДИ рокови повраћаја уложеног капитала и почетак економски исплативе експлоатације инвестиционог пројекта везани су за процесе успостављања производње и освајања тржишта који захтевају и по неколико година.

Када се као критериј разграничења посматра *тип инвеститора* уочава се да се као носиоци портфолио инвестиција јављају финансијске институције, институционални инвеститори или појединци без пословне иницијативе заинтересовани за стицање финансијске добити по основу уложеног капитала, док су директни страни инвеститори обично компаније ангажоване у производњи роба и услуга.

Директне инвестиције, за разлику од портфолио инвестиционих ангажмана омогућавају страном инвеститору да задржи право управљања пословима које финансира из простог разлога што се не ради само о чистом трансферу капитала. У ствари, капитал представља само део једног много ширег инвестиционог пакета који поред власништва претпоставља контролу али и трансфер технологије, маркетиншких вештина, управљачког знања и других неопходних ресурса. У литератури се када су у питању стране директне инвестиције „инвестиционим улогом сматра сваки утрошак средстава учињен ради обезбеђења конкретних услова за привредну делатност инвеститора”.⁴ За тако комплексан инвестициони пакет везан је и знатно већи ризик улагања па се директне инвестиције не препоручују компанијама које нису пословно оријентисане и чији је једини циљ стицање одређене финансијске добити.

Фактори који оправдавају постојање различитог третмана и нивоа заштите који прате ове две форме инвестирања манифестују се у следећем:

- I. У случају директних инвестиција страни инвеститор користи економске ресурсе државе порекла који би били коришћени у економији земље домаћина да нису трансформисани у форми СДИ. Отуда држава порекла има оправдан економски интерес да та средства адекватно заштити. Код портфолио инвестиција ради се о индивидуалним приходима који не представљају значајну друштвено економску вредност па имаоци акција немају исту правну заштиту која припада инвеститору који управља средствима и пословањем компаније;
- II. Портфолио инвеститор од своје инвестиције може одустати и репатрирати средства или их уложити у други инвестициони пројекат када уочи назнаке ризика по свој улог. На другој страни, репатријација СДИ је готово редовно праћена различитим отежавајућим околностима, и с обзиром да подразумева имовину која се физички налази у рецептивној држави-домаћину инвестиције (објекти, постројења, опрема) није нимало ни лака ни брза;
- III. Портфолио инвестиције не захтевају физичко присуство страног улагача у земљи домаћину, док стране директне инвестиције претпостављају присуство инвеститора или бар његовог менаџмент тима у рецептивној држави;
- IV. Непостојање заштите опреме велике вредности и ангажованог персонала на реализацији инвестиционог подухвата имао би за последицу значајно смањење протока страних инвестиција јер би калкулација ризика била фактор одвраћања инвеститора од улагања;

⁴ Преузето: Цветковић, П., „О ефектима страних инвестиција: разлика између стварности и предрасуда”, стр.159

3.2.1. Варијетети страних директних улагања

Постоји више критерија за поделу страних директних инвестиција. Према облику организовања производног процеса и типу веза које се успостављају између матичне компаније и њених филијала у иностранству разликујемо следеће варијетете ових инвестиционих аранжмана:

1. хоризонталне,
2. вертикалне и
3. конгломератске стране директне инвестиције.

Хоризонталне стране директне инвестиције постоје у ситуацији када се компанија одлучи да изврши дислокацију сопствене производње једног или више сродних производа на више производних јединица и погона на територији различитих земаља. Значи, у земљи примаоцу инвестиције капитал се улаже у производњу истих производа који се производе у земљи даваоцу инвестиције. Отварање нових производних капацитета на тржиштима ван националних граница подразумева:

- куповину контролног стока акција или стицање већинског удела у власништву већ постојећег предузећа које производи исти производ (аквизиција),
- оснивање потпуно новог предузећа „старовањем од нуле” које је у потпуном власништву страног инвеститора, такозвана, *greenfield* инвестиција или
- спајање са страном компанијом у истој производној групацији (мерџери).

Стицање власништва над имовином иностраних компанија које такође спада у категорију хоризонталних директних инвестиција остварује се:

- директном куповином целокупне активе (и пасиве) постојећег предузећа које се бави производњом истих производа кроз процес приватизације,
- докапитализацијом која се односи на директно ангажовање капитала у предузеће са истим асортиманом производње чиме инвеститор стиче право управљања компанијом и
- заменом спољног дуга за акције предузећа.

Примарни покретач предузимања хоризонталних страних директних инвестиција је уштеда у трошковима, првенствено транспортним и царинским, али и могућност правовремене реакције на преференције локалног тржишта.

Вертикалне стране директне инвестиције јављају се када компанија изврши алокацију активности различитих вертикалних фаза производног процеса једног производа по погонима у различитим земљама. Њихов смер може да буде и навише, то јест „низводно” и наниже, односно „узводно” у зависности од тога да ли компанија настоји да обезбеди неопходне инпуте или да пронађе тржиште за пласман својих оутпута. (рецимо: производни погон који је измештен „узводно” производи добра која представљају инпуте за производњу „низводног” предузећа). Илустративан пример вертикалних иностраних директних инвестиција је у случају да компанија лоцира неке радно интензивне фазе ланца формирања вредности у земљу са јефтином радном снагом уз истовремену алокацију производне фазе која захтева значајан обим „људског капитала” у земљу где је високо квалификована радна снага релативно расположив фактор производње. У настојању да минимизира трошкове производње и искористи компаративне предности појединих локација компанија поставља различите производне фазе у различитим земљама света. Најчешће се један, или претежан део производње реекспортује у матичну земљу и има карактер додатних послова или склапања који су у функцији комплетирања финалног производа. Евидентно је да производња хоризонталне филијале супституише извоз матичне компаније у земљу примаоца инвестиције, док је вертикално производно улагање комплементарно трговини, с обзиром да допуњава и увећава извозну понуду земље инвеститора. Намеће се као закључак да стране директне инвестиције заправо постају алтернатива међународној трговини.

Конгломератске стране директне инвестиције се јављају када компанија улагањем у диверсификацију производње, остварује власништво над производним капацитетима за

производњу различитих производа на простору изван националних оквира земље у којој се налази њено седиште. Опредељивањем за проширивање сопственог производног програма производима који су потпуно различити од постојећег асортимана понуде на различитим локацијама широм света компанија настоји да минимизира евентуалне ризике пословања и креира веће могућности за остваривање финансијске добити. Пад тражње за једном групом производа који се производе на једној географској дестинацији компензира се оријентацијом ка другој групи производа на другој локацији која није обележена опадајућом тражњом. Конгломератске СДИ настају или куповином одређеног процента акција страног предузећа чиме се стиче право управљања и контроле пословања, или спајањем са страном компанијом другачијег типа производње. И поред одређених предности, ово је најређи вид инвестирања и пласмана капитала у међународној пословној пракси.

Важно је разликовати стране директне инвестиције оријентисане на тражњу (*demand oriented*) од СДИ оријентисаних на понуду (*supply oriented*). У очекивању да већа тражња на тржишту друге земље оправда улагања, инвестицијама оријентисаним на локалну тражњу, примарно се осваја, снабдева и „купује” национално тржиште земље увознице капитала. Циљ инвестиција усмерених на понуду огледа се у постизању ефикасности и увећању нивоа извоза експлоатацијом локалних ресурса земље домаћина и пласманом производње ка атрактивним извозним тржиштима. У овом случају токови капитала се усмеравају на релацији развијене земље-неразвијене и земље у развоју које се, при томе појављују као главни снабдевачи сировинама и јефтином радном снагом.

3.2.2. Облици СДИ - међуграничне интеграције и аквизиције, гринфилд итд.

Најчешћи облици директног инвестирања у иностранству су: заједничка улагања, мерџери, аквизиције, *greenfield* инвестције и други.

Улазак на страно тржиште у форми директних инвестиција остварује се на неколико начина:

1. оснивањем у иностранству нове компаније, иначе, афилијације матичне компаније, над којом страни инвеститор остварује потпуно власништво. Како изградња нових производних капацитета, претпоставља стартовање из почетка, са ледине, односно зеленог поља, овај вид инвестирања је у литератури, али и пословној пракси препознатљив као »*green-field*« пројекат;
2. куповином постојеће домицилне компаније или дела компаније и стицањем већинског удела у власништву већ постојећег предузећа акцијама спајања (*merger, fusion*) или куповине (*acquisition*), које значе промену контроле над имовином и пословањем спојених или припојених предузећа. Код прекограничног спајања предузећа имовина и пословне активности два правна ентитета се удружују ради стварања новог субјекта над којим контролу остварује тим из једног или из оба предузећа зависно од тога да ли је у питању мерџер или консолидација. Код прекограничне аквизиције се контрола над имовином и пословањем преноси са једног предузећа на друго (страно) предузеће, при чему прво постаје подружница стицаоца, или
3. заједничким улагањем (*joint venture*). Заједничко улагање представља облик дугорочне пословне сарадње којим партнери из различитих земаља у циљу заједничког пословања, сношења ризика и поделе оствареног профита стварају заједнички пословни ентитет, који заједнички контролишу. За разлику од интеграције и спајања два предузећа кад једно од њих престаје да постоји, у случају заједничког пословног улагања настаје нови ентитет као нови конкурент на тржишту. Постоје примери који указују да заједничко улагање није обавезно повезано са улагањем у одређено предузеће једног од партнера или формирањем заједничког предузећа већ се реализује и у некорпоративној форми.

3.2.2.1. Мерџери и аквизиције

Савремена привредна кретања показују да предузећа веома често, уместо сопствених улагања у развој производа и капацитета фаворизују метод екстерног раста опредељујући се за укрупњавање предузећа на бази припајања, односно преузимања већ егзистирајућих бизниса. На тај начин, „ по правилу, јача конкурентска позиција интегрисаног предузећа, остварује се висока концентрација кадрова, капацитета и средстава, нарочито за истраживање и развој, подиже се тржишна репутација и стварају услови за брже освајање и тржишта и нових подручја делатности, управо због снаге која произилази из концентрације”.⁵

У том смислу у економској литератури и пословној пракси сусрећу се различити облици производног улагања и уласка на страну тржиште који се обично класификују у неколико специфичних варијетета:

Осим куповином целог или само једног дела предузећа од стране другог иностраног предузећа приступ прекограничним тржиштима може се остварити на један од алтернативних начина, кроз:

1. припајање, мерџер или фузија, када једно предузеће апсорбује једно или више других предузећа који на тај начин губе свој идентитет у корист предузећа преузимаача које пословање наставља под старим именом. Случај мерџера се једноставно може представити обрасцем: $A + B = A$;
2. удруживање или консолидација које подразумева добровољно спајање два предузећа и формирање новог пословног ентитета, по обрасцу: $A + B = B$,
3. куповина целог или само једног дела предузећа од стране другог иностраног предузећа и
4. преузимање или аквизиција кроз стицање контролног пакета акција над жељеним предузећем од стране другог предузећа.

Термин **аквизиција** односи се на покушај једног предузећа, званог аквизитор, односно, предузеће преузимаач да оствари већински интерес у другом предузећу, такозваном, циљаном или преузиманом предузећу. **Преузимање или аквизиција** настаје када једно предузеће, обично веће по величини (што наравно не мора да буде правило) одлучи да купи мање предузеће. **Припајање или мерџер** настаје када два или више предузећа сличне величине одлуче да формирају једно предузеће.

У стручној литератури најприсутнија је подела аквизиција на две основне врсте:

- пријатељско преузимање – јавља се у случају када предузеће аквизитор топ менаџменту и управном одбору циљаног предузећа нуди финансијски споразум који углавном подразумева: спајање два предузећа (мерџер), консолидацију предузећа-преговарача или креирање родитељског/субсидијарног односа, и
- непријатељско преузимање - до кога углавном долази након неуспелих преговора о преузимању, мада није обавезно праћено претходним покушајима пријатељског преузимања. Није редак случај да, након промене власничке структуре предузеће аквизитор одмах одбаци постојећи менаџмент циљаног предузећа. Како овакав приступ, познат као медвеђи загрљај (*bear hug*) негативно утиче на морал запослених, непријатељско преузимање у великој мери штети пословању предузећа.

Од свих понуђених класификација мерџера на које се може наићи у научној теорији најчешћа је подела која обухвата:

- вертикалне мерџере (*vertical mergers*) - настају спајањем предузећа на различитим нивоима производње, односно, спајањем предузећа која се налазе испред или иза у ланцу производње. Интеграција унапред односи се на повезивање са бившим купцима, а интеграција уназад на спајања са предузећима-бившим добављачима;

⁵ Тодосијевић, Р., „Стратегијски менаџмент-теоријске поставке”, књига-1, Економски факултет, Суботица, 2009. год.- стр. 427;

- хоризонталне мерцере (*horizontal mergers*) - настају спајањем са бившим конкурентима, односно са предузећима која послују у истој или сличној грани индустрије и
- конгломератске мерцере (*conglomerate mergers*) - настају спајањем предузећа из потпуно различитих делатности између којих не постоји производна и стратешка повезаност чиме се обезбеђује раст компаније изван постојеће делатности.

У пракси је веома тешко направити јасну границу између спајања и куповине већинског пакета акција предузећа. У великом броју случајева је присутна дилема да ли је реч о простом преузимању или стварној фузији. Примарна разлика наведених метода уласка на страно тржиште односи се на чињеницу да се припајање реализује консултовањем и уз посредство менаџмента предузећа које је предмет преузимања, значи, на бази договора, плаћањем у акцијама, док се куповина и преузимање базирају на освајању контролног пакета акција, најчешће насилним путем, без жеље предузећа које се преузима, уз плаћање готовином. Сасвим је логично да се жељени ефекти остварују само уколико постоји изражена воља и сагласност потенцијалних партнера, али и компатибилност интереса заинтересованих предузећа.

Прекограничне активности куповине и продаје компанија играју све важнију улогу у развоју међународне производње. Не само да доминирају СДИ токовима развијених земаља већ постају значајан вид уласка на тржиште земаља у развоју и земаља у транзицији.

Веома је занимљиво да се анализом динамике М&А активности у светским оквирима уочавају такозвани *таласи*, односно, периоди високе активности спајања и преузимања предузећа. Наиме, обим и вредност прекограничних М&А активности у великој мери зависе од динамике укупних привредних кретања У складу са цикличним кретањем светске привреде уочавају се и варијације у интензитету акција спајања и преузимања предузећа, тако да периоде привредног раста прати јачање динамике М&А активности, док у периодима рецесије те активности опадају. До сада је могуће идентификовати шест великих таласа који су карактеристични за периоде: од 1879. до 1904., од 1916. до 1929., од 1965. до 1969., од 1984. до 1989., од 1993. до 2000. године и последњи талас започет 2005. који је довео до драматичног пораста активности усмерених на спајање и преузимање а који је услед рецесионих тенденција у светској привреди заустављен иако је најављивао обарање рекорда из 2000. године. Четврти талас је у односу на претходне специфичан по веома агресивном преузимању о чему сведочи и податак да је то управо период када је први пут употребљен термин „јачач” који је требао да значи изузетно агресивног аквизитора који приступа непријатељском преузимању. По обиму инвестиција свакако је највећи пети талас чији се почетак везује за 1993. годину. У последњој декади ХХ века олакшана је могућност замене акција између компаније-купца и компаније која је предмет куповине. Компанија-купац издаје нове акције акционарима компаније коју купује у замену за сток акција који они уступају новом купцу. На тај начин је заменом акција омогућено реализовање великих прекограничних акција куповине и спајања компанија без монетарног плаћања.

а) Карактеристике прекограничних активности спајања и преузимања

Активности прекограничних спајања и преузимања компанија у временском периоду који обухвата последњу деценију ХХ и прву деценију ХХИ века карактеришу:

Већа географска концентрација на развијене земље света и њихова доминација у куповним и продајним М&А акцијама. Развијене земље у светским акцијама спајања и преузимања на страни куповине учествују са 90%, а са 85% на страни продаје. Земље у развоју се за сада појављују углавном на продајној страни с обзиром да се компаније из ових земаља и земаља у транзицији тек од 2006. године појављују у улози купаца на глобалном М&А тржишту. До 1992. године компаније из земаља Латинске Америке и Кариба у којима је започео процес приватизације постале су посебно интересантне и атрактивне за стране купце. Након тога пажња инвеститора се све више усмерава ка компанијама брзорастућих привреда широм Азије, али и ка програмима приватизације земаља централне и источне Европе. Данас све већи број компанија из

Кине, Индије и Руске Федерације улазак на страно тржиште остварује акцијама куповине и спајања.

Лидерска позиција САД и Велике Британије, како на страни куповине, тако и на страни продаје компанија. На листи највећих продаваца компанија посматрано по земљама на првом месту налазе се САД, док друго место припада Великој Британији. Када је листа највећих купаца компанија у питању редослед је обрнут. Током 1998. ове две земље заједно су оствариле 53% свих светских продаја, и 46% свих светских куповина компанија. Анализе указују на изражен тренд спајања и консолидације британских компанија с успешним, конкурентски добро позиционираним и јаким предузећима углавном из САД. Интересантно је да је од 17 мегапослова које су реализовале британске компаније у 12 случајева партнер био из САД.

Оријентација европских компанија на интраевропске М&А активности. Континентални део Европе се при консолидацији својих капацитета углавном опредељује за компаније из других европских земаља. Укидање бројних царинских и нецаринских баријера и формирање јединственог европског тржишта имало је за последицу експанзију конкуренције што је многе компаније са европског континента „приморало” да се „реше” оних делова који у квалитативно измењеном пословном амбијенту нису имале шансу за профитабилно пословање. У 18, од 43 закључена мегапосла куповине и спајања које су реализовале компаније из континенталног дела Европе партнер у послу била је друга европска компанија. 2006. године главно циљно подручје на коме су инвеститори из континенталне Европе куповали компаније био је простор Велике Британије, док је вредност реализованих мегакуповина компанија на, иначе атрактивним локацијама нових чланица ЕУ у односу на претходну годину опала за 53%.

Позиционирање Јапана у акцијама куповине и спајања компанија. Упркос дугогодишњој резистенцији у односу на активности прекограничне куповине и продаје својих компанија Јапан у условима опадајућег профита и рецесије која од 1997. године потреса његову привреду прихвата овај вид инвестиционог ангажмана. Већ 1998. године Јапан постаје десети највећи продавац компанија на свету, а следеће године извршене су до сада две највеће продаје јапанских компанија – 37% учешћа у аутомобилској компанији Nissan продато је француском гиганту Renault за 5,4 милијарди америчких долара, а друга највећа јапанска лизинг компанија Japan Leasing Corporation продата је компанији GE Capital. Улазак на америчко тржиште куповином локалних компанија Јапан је практиковао још од 80-их година прошлог века. И поред евидентних промена корпоративне културе јапанске компаније и даље преферирају green-field инвестиције као начин продора на тржиште земље домаћина.

Велико учешће мега М&А послова. Даљом анализом акција куповине и спајања компанија у светским размерама не може а да се не уочи да број мегапослова чија вредност превазилази 1 милијарду америчких долара перманентно расте. Крај прошлог века обележила су два највећа уговора која су се односила на куповину америчке компаније Amoco од стране British Petroleum-а за 55 милијарди америчких долара, и куповина америчког Chrysler-а од стране немачког произвођача аутомобила Daimler-Benz-а за 41 милијарду америчких долара. Нови рекорди постављени су на самом почетку новог миленијума. Јануара 2001. године амерички интернет концерн America Online Inc. купио је Time Warner у чијем саставу су магазин Time, филмска кућа Werner Bros и телевизијска мрежа CNN за 164,7 милијарди долара и овим припајањем створен је нови интернет-медијски гигант AOL Time Warner. Међутим, иако рекордна ова мегаинтеграција је брзо превазиђена. Фебруара наредне године британско-амерички концерн у области телекомуникација Vodafone Airtouch PLC купио је немачку компанију Mannesmann за рекордних 185 милијарди долара. Преузимање немачке компаније извршено је техником замене акција тако што је предвиђено да свака акција Mannesmann-а буде замењена за 58,96 акција британско-америчке компаније. У неколико наредних година долази до приметног смањења учешћа мегапослова у укупно оствареној вредности М&А акција, да би 2005. године дошло до новог бума прекограничних куповина и спајања компанија. Атрибут мегапосао односио се на 182 уговор чија је вредност достигла 569 милијарди долара што је чинило 61,3% укупне вредности

свих М&А трансакција на свету. Тренд раста мегапослова наставља се и у 2006. години када 215 уговора чини готово 2/3 укупне вредности М&А акција с тенденцијом приближавања оствареним рекордима из 2000. године који су надмашени 2007.

У наредном периоду, као резултат рецесије долази до значајних одступања наниже у броју и вредности реализованих М&А активности. У развијеним земљама број мегапослова опао је са 274 у 2007. години на 203 у 2008. Насупрот томе, у земљама у развоју активности спајања и преузимања задржавају растући тренд у 2008. са 41 закљученим послом у поређењу са 35 из претходне године. Када је реч о привредама у транзицији број мегапослова је смањен на 7 у 2008. години у односу на 10 из 2007. године.⁶

Табела бр. 3.1. - Прекограничне акције куповине и спајања компанија вредности од преко 1 милијарде УСД у периоду од 1987.-2009. године

Година	Број послова	% од укупног броја послова	Вредност (у милијардама УСД)	% од укупне вредности послова
1987.	19	1,6	39	40,1
1988.	24	1,3	53	38,7
1989.	31	1,1	68	40,8
1990.	48	1,4	84	41,7
1991.	13	0,3	32	27,0
1992.	12	0,3	24	21,0
1993.	18	0,5	38	30,5
1994.	36	0,8	73	42,5
1995.	44	0,8	97	41,9
1996.	48	0,8	100	37,9
1997.	73	1,1	146	39,4
1998.	111	1,4	409	59,0
1999.	137	1,5	578	64,0
2000.	207	2,1	999	74,0
2001.	137	1,7	451	61,7
2002.	105	1,6	266	55,0
2003.	78	1,2	184	44,8
2004.	111	1,5	291	51,5
2005.	182	2,1	569	61,3
2006.	215	2,4	711	63,6
2007.	319	3,0	1.197	70,4
2008.	251	2,6	823	68,3
2009.*	40	1,2	171	67,2

Извор: UNCTAD, *World Investment Report 2008 (WIR 2008)-cmp.6*; UNCTAD, *World Investment Report 2009 (WIR 2009) cross-border M&A database)-cmp.11*; www.unctad.org/fdistatistics

Секторска усмереност М&А активности. За разлику од осамдесетих година ХХ века када је прерађивачка индустрија доминирала у највећем броју акција куповина и спајања компанија, крајем деведесетих и почетком двехиљадитих година М&А активности усмеравају се ка другим секторима. Значајан пораст активности спајања и преузимања забележен је у сектору: телекомуникација, фармацеутске индустрије, банкарства и осигурања. Са либерализацијом и приватизацијом у области телекомуникационих услуга овај сектор постаје нарочито привлачан за стране инвеститоре. Поред већ наведеног примера спајања из области мобилне телефоније „телекомуникационом буму” допринело је неколико великих послова на готово свим континентима.

Опадајуће профитне стопе, губитак тржишних позиција, високи трошкови истраживања и развоја, оштра и све више глобална конкуренција иницирали су талас акција куповине и спајања и

⁶ UNCTAD, *World Investment Report 2009 (WIR 2009)-стр.11*;

у фармацеутској индустрији. Намера је да се концентрацијом великих компанија оствари ефикаснија производња, уз ниже трошкове. Спајањем две велике британске фармацеутске компаније Glaxo Wellcome PLC и SmithKline Beecham PLC створена је највећа компанија на свету у области производње лекова Glaxo SmithKline са процењеном вредношћу од 114 милијарди фунти (око 187 мрд долара) и учешћем на светском тржишту од 7,3%. Комплементарност портфолиа производа (лекова), технологија и огроман научни и финансијски потенцијал у оквиру новоформиране интеграције требало би да обезбеде уштеде у трошковима откривања и развоја нових лекова, на једној, и остваривање веће продаје и тржишног учешћа на другој страни. Ово свакако није усамљен пример спајања и куповина компанија из области производње лекова. Најновији случај М&А везан је за преузимање немачког Hexal AG од швајцарске фармацеутске групе Novartis, 2005. године, за 5,7 милијарди долара.

Подаци с почетка XXI века показују да је највећи број мегапослова куповине и спајања компанија током 2004. и 2005. године реализован у сектору банкарства и пружања финансијских услуга. Такође се уочава да са новим М&А бумом долази до значајног раста учешћа примарног сектора у односу на услуге, мада услужни сектор и даље доминира у привлачењу М&А активности.

Растуће учешће инвестиционих фондова у М&А акцијама. Инвестиције ових фондова су 2005. године са 19% учествовале у укупној вредности прекограничних куповина и спајања компанија. Оно што ове инвестиције разликује од класичних, дугорочно оријентисаних инвестиционих пласмана је нешто краћи временски период инвестирања. Најчешће се односе на период од 5-10 година тако готово не прекорачују маргину портфолиа инвестирања. Новину у реализовању М&А активности представља све већа примена кеш и дужничког финансирања од досадашње замене акција. Банкарски зајмови при финансирању акција М&А оправдавају се чињеницом да је цена акцијског капитала виша од цене позајмица, што компаније увелико користе у намери да остваре више нивое корпоративне ефикасности.

б) Стратегије одбране од преузимања

Предузећа су изузетно рањива на могућност непријатељског преузимања. У настојању да пронађу адекватан начин одбране од нежељеног преузимања и „насилне” промене власничке структуре или да барем преузимање остваре под најповољнијим условима циљне компаније су често прибегавале различитим стратегијама одуговлачења и заштите. Већина компанија са листе магазина Fortune 500 има развијен „план одбране” за случај интензивирања активности и повећања опасности од преузимања предузећа. На непријатељско преузимање компанија може да одговори на неколико могућих начина. Своју одбрану предузеће реализује опредељујући се за: мере усмерене на смањење, версус мере усмерене на увећање вредности компаније. Исто тако, стратегије којима се предузеће супротставља непријатељским аквизицијама сврставају се у две различите групе у зависности од тога да ли је фокус на превентивним или активним одбрамбеним мерама.

Од *превентивно одбрамбених стратегија* поменућемо: стратегију златног падобрана и одбијаче ајкула.

Стратегија златног падобрана (*golden parachute strategy*) или **стратегија путника прве класе** (*first class passengers strategy*) представља покушај циљног предузећа да се аквизитор одврати од намере преузимања тако што се уговором при ангажовању топ менаџмента (највишег руководећег нивоа) менаџерима гарантују високе провизије за случај непријатељског преузимања предузећа од стране другог предузећа. „Златни падобран”, као унапред припремљен уговор у коме се спецификује да у случају непријатељског преузимања менаџери циљног предузећа добију значајну отпремнину,⁷ преузимање чини скупљим и самим тим мање атрактивним за

⁷ Dess, G. G., et al, „Стратегијски менаџмент-теорија и случајеви”, Дата статус, Београд, 2007. год.-стр. 231;

потенцијалног понуђача. Тим пре, што промена контроле и власништва креира новчану обавезу за ново предузеће која представља значајан издатак. Просечан падобран, данас обухвата неколико годишњих зарада десет до петнаест главних извршних директора у предузећу увећан за додатне стимулације. Златни падобран је, значи провизија (бонус) којом се врши компензација у случајевима прекида радног односа услед промене власничке структуре и може бити исплаћена једнократно или током неког одређеног временског периода. Провизије по златном падобрану су плаћања која се врше у ситуацијама када долази до промене:

1. власништва или ефективне контроле над предузећем, или
2. власништва над значајним делом имовине предузећа.

Идеја је да се применом златног падобрана водећим менаџерима, уколико дође до насилног преузимања обезбеди одређена финансијска сигурност. Компензациони „пакет” традиционално се користи као вид заштите од неочекиваног губитка запослења. „Падобран” се активира када запрети опасност од откупа предузећа, најчешће када понуђач откупи у просеку око 26,6% акција.

Коришћење клаузуле о златном падобрану посебно се везује за почетак 80-их година прошлог века, пре свега због могућности смањења пореза на добит корпорације. Доношењем Закона о смањењу дефицита 1984. године уведени су специјални лимити којима је ограничена прекомерна употреба ове клаузуле зато што негира смањење корпоративног пореза за плаћања која премашују троструку вредност плате. Такође је уведена обавеза плаћања додатних 20% пореза на приход на неуобичајено велике (превелике) исплате по основу златног падобрана. Законом је предвиђено да златни падобран у уговору о менаџерском ангажовању мора бити закључен најмање једну годину пре стварног губитка контроле над управљањем предузећем.

Поред златног постоји и сребрни падобран (*silver parachute*) којим су детерминисане бенефиције и провизије намењене нижим нивоима руковођења при губитку посла због преузимања предузећа, док су остали запослени покривени, такозваним лименим падобраном (*tin parachute*).

Одбијачи ајкула (*shark repellents*) представљају амандмане против преузимања који се предвиђају статутом и интерним актима предузећа, а који су у функцији одбијања потенцијалних аквизитора од покушаја непријатељског преузимања. Имплементацијом ових амандмана отежавају се услови под којима аквизитор стиче оперативну контролу над управљањем предузећем. Ајкула која се одбија симболички приказује екстерног инвеститора, могућег новог власника који би преузимањем контроле над предузећем отпустио постојећи менаџмент. Предузећа се обично опредељују за усвајање следећих амандмана:

- супер већински гласачки амандмани (*supermajority voting amandmans*) којима се захтева висок степен сагласности акционара за прихватање понуде преузимања. Реч је о интерној одредби којом се одређује потребан број гласова за прихватање понуде и одобравање интеграције. Да би се извршила продаја предузећа потребно је да се позитивно изјасни обично, 80%, а неретко и до 95% акционара;
- амандмани о правичној цени (*fair-price amandmands*) којима се аквизитор обавезује да акционаре третира једнако, што значи да и мањинским акционареима приликом преузимања исплати највећу постигнуту тржишну цену за акције циљаног предузећа током одређеног специфичног периода;
- амандмани о двоструком капиталу подразумевају постојање две класе акција са различитим гласачким правом. На овај начин власници акција којима се слободно тргује на тржишту имају право да изаберу само мањински део директора управног одбора предузећа. На тај начин се понуђач спречава да одмах, по преузимању стекне контролу над предузећем.

Активне дефанзивне стратегије: У ситуацијама када постоји опасност од насилног преузимања предузеће може применити активну дефанзивну стратегију **потраге за белим витезом** (*searching for white knight*). Нападнуто предузеће тражи помоћ пријатељски настројеног

партнера, који се као и бели витез у бајци појављује у улози спасиоца. Одабрани бели витез, „пријатељско” предузеће које се обично проналази на листи предузећа са којима се остварује пословна сарадња даје понуду са већом ценом од непријатељског предузећа. Значајно је да бели витез нема намеру да уводи драстичне промене у менаџмент структуру преузимањег предузећа ни да отпусти остале запослене. Нису ретки случајеви када се бели витез нађе у позицији белог штитиноше или пратиоца (*white squire*) који куповином мањинског пакета акција циљног предузећа улази у предузеће али задржава постојећи менаџмент.

Стратегија сивог витеза (*grey knight strategy*) - Понекад тендерска продаја предузећа доведе до појаве сивог витеза. Улога сивог витеза припашће предузећу које, следећи сопствене интересе нуди већу понуду за контролни пакет акција циљног предузећа у односу на белог витеза. Ово је свакако боља солуција у односу на нежељено преузимање али мање повољна варијанта од куповине белог витеза.

Продаја краљевског накита (*crow jewel sale*) – Термин „краљевски накит” метафорички приказује и сликовито представља изузетно профитабилан или на било који други начин посебан и драгоцен организациони део или имовину предузећа. Обично се односи на самостални пословни ентитет у оквиру диверсификоване корпорације који располаже вредном имовином, надпросечним профитом и пословним просперитетом. Ови делови предузећа су изузетно привлачни и атрактивни за аквизитора и представљају главни разлог преузимања конкретног предузећа. Могући одговор циљног предузећа је да у датим околностима примени дефанзивну стратегију и да се од преузимања одбрани и заштити продајом највреднијих делова предузећа, такозваног краљевског накита. На тај начин предузеће не само да постаје мање атрактивно за аквизицију већ ствара услове за опстанак на тржишту. Неретко се у сличним ситуацијама примењује, такозвана **политика врелог дана**. Предузеће које је предмет преузимања може да се определи за један од могућа два корака: да прода своју највреднију имовину или да „учини” да сва дуговања истовремено, на дан преузимања, стигну на наплату. Сувишно је рећи да ово додатно поскупљење преузимања обесхрабрује и одвлачи аквизитора од првобитне намере.

Једна од одбрамбених стратегија коју предузећа користе када им прети опасност од преузимања позната је као **рас ман одбрана** (*rac man defense*). Добила је назив по некада веома популарној компјутерској игрици у којој играч води малену лоптицу са очима и устима коју у оквиру ограниченог простора јуре „непријатељи” у намери да је прогутају. Потпуни преокрет настаје оног тренутка кад мала лоптица прогута „магичну” куглицу и сама постане „ловац”. Сама игрица одражава/осликава ситуацију у којој циљно предузеће услед одређених позитивних промена и стицања нових могућности даје контра понуду за откуп акција аквизитера, прелази у напад и од жртве постаје ловац. Суштина ове стратегије је да циљано предузеће, у покушају одбране од насилног преузимања преузима предузеће „агресора” и аквизицијом ловца обезбеђује опстанак бизниса и поправља свој положај на тржишту. Ово је свакако екстремно активна дефанзивна стратегија одбране од непријатељског преузимања.

Макарони одбрана (*macaroni defense*) је дефанзивна стратегија чији је основни смисао да се циљно предузеће које је мета аквизитора заштити од евентуалног преузимања издавањем великог броја обвезница са гаранцијом да ће, у случају непријатељског преузимања бити откупљене по знатно већој цени. Назив стратегије потиче од сличности са макаронима, јер се откупна цена предузећа, уколико се нађе у опасности од аквизиције значајно увећава, баш као и макарони приликом кувања. Мада врло ефикасна, оваква врста одбране носи са собом одређене опасности. Неопходан је висок ниво опрезности како предузеће не би издало превелики број обвезница и довело себе у ситуацију да не може да исплати камате.

У ситуацији када преузимањо предузеће има квалитетан менаџмент тим потпуно је оправдано определити се за стратегију **људска пилула** (*people pill*) која се заснива на претњи да ће у случају насилног преузимања менаџмент поднети колективну оставку. Како би одлазак талентованих и способних кадрова умањео вредност предузећа применом ове стратегије, као средства заштите могу се спречити нежељена преузимања.

Ово су наравно само неке од стратегија одбране од преузимања за које се предузећа у периодима повећане активности куповине и продаје могу одредити.

3.2.2.2. Greenfield инвестиције

Имајући у виду да и прекограничне М&А активности и гринфилд инвестиције подразумевају контролу управљања резидентног правног лица у једној земљи од стране предузећа са „пребивалиштем” у другој на први поглед могло би се рећи да не постоји разлог да се направи разлика између њих. Међутим, с обзиром да се имовина под контролом новонастале МНК у случају гринфилд СДИ не преноси са једног власника на другог, као код прекограничних акција спајања и преузимања, онда постоји јасна потреба њиховог одвојеног разматрања.

Гринфилд инвестиције, као најпожељнији вид улагања са становишта земље домаћина подразумевају изградњу потпуно нових погона и производних капацитета. С обзиром да представља веома скуп начин уласка на инострано тржиште стратегија изградње нових погона, као облик инвестиционог ангажовања, препоручује се при уласку на ново тржиште на коме се дати производ или услуга још не производи и када не постоји ризик од предимензионарања капацитета. Иако ниједан облик страних инвестиција није инфериоран у односу на друге облике улагања, најзначајнији ефекат гринфилд инвестиција за земљу домаћина, огледа се у чињеници да оне обезбеђују нова радна места и имају највећи утицај на раст запослености, а није занемарљив ни ефекат трансфера нових технологија, нових модела организације пословања и интензивирања конкуренције, што за последицу има притисак на локалну привреду да повећа продуктивност и ефикасност. Како је гринфилд инвестиције много теже привући јер претпостављају постојање привлачне инвестиционе климе, заинтересоване земље потенцијални домаћини велику пажњу морају посветити креирању привредног амбијента који подразумева мањи ризик инвестирања и већу транспарентност пословања.

Greenfield инвестиције се, значи односе на улагања која стварају нову производњу и нову имовину. Гринфилд (greenfield) инвестиције у иностранству подразумевају улагање у изградњу и отварање потпуно новог бизниса, који раније није постојао на таргетираном тржишту или тржишном подручју. Директне инвестиције у иностранству изградњом нове фабрике, постројења, производног погона, пословне јединице или филијале, стартују куповином земљишта за изградњу са или без пратеће комуналне и саобраћајне инфраструктуре. Због тога се прави разлика између зелених (greenfield) и браон (brownfield) страних директних инвестиција. Да би једна директна инвестиција у иностранству имала обележја гринфилд инвестиције, предузеће нужно мора да изгради потпуно нове објекте и постројења на циљном тржишту и договореној локацији у страниој земљи, да активира нови бизнис, да обогати понуду производа или услуга на циљном тржишту, као и да отварањем нових радних места креира већу стопу запослености. Због изградње нове фабрике, као најчешће асоцијације на појам гринфилд инвестиција, оне су традиционално биле везиване за индустријске производне делатности, али се данас све већи број гринфилд инвестиција реализује и у сектору услуга. Успешна реализација гринфилд инвестиционих подухвата у иностранству почива на одређеним претпоставкама које су не само екстерног већ и интерног карактера:

- да компанија има и способност и ресурсе да самостално изгради нову фабрику,
- да компанија добро познаје локалне тржишне, инфраструктурне и културне прилике,
- да државна регулатива земље домаћина омогућава услове и стимулише гринфилд инвестиције страних компанија унутар националне привреде.

Општеприхваћена је тврдња да након одређеног временског периода није могуће разликовати стране директне инвестиције према начину уласка. На основу извештаја о инвестицијама у свету, издатом од стране UNCTAD-а евидентно је да земља домаћин, нарочито у

тренутку уласка и на краatak рок има веће користи од greenfield инвестиција него од других облика страних директних инвестиција.⁸

- Оба начина уласка СДИ доносе страни капитал земљи домаћину, али финансијска средства обезбеђена активностима прекограничног спајања и преузимања предузећа не повећавају увек вредност капитала, док је то у случају greenfield инвестиција редовно случај. Али у случајевима када је локално предузеће у великим тешкоћама, а затварање једина реална алтернатива, прекогранично спајање или аквизиција може итекако да одигра улогу „спасиоца”
- Постоји мања вероватноћа да ће улазне инвестиције у виду спајања и припајања предузећа обезбедити трансфер савременије технологије и организационих, маркетинг и менаџмент знања него што би то било у случају greenfield инвестиција. М&А акције неретко директно узрокују смањење или „гашење” локалне производње или релевантних функционалних активности (превасходно истраживање и развој), или њихово пресељење на нове локације у складу са корпоративном стратегијом и интересима стицаоца;
- Стране директне инвестиције кроз М&А не доводе до отварања нових радних места при уласку у земљу домаћина. Нису ретки случајеви да акције припајања и преузимања предузећа имају за последицу отпуштање запослених, мада, када је реч о предузећима која су куповином избегла судбину сигурног стечаја долази до очувања радних места и постојећег нивоа запослености. Сасвим супротно, greenfield инвестиција при уласку у земљу домаћина обавезно значи повећање производне активности и отварање нових радних места за локално становништво;
- Стране директне инвестиције кроз М&А „гуше” конкуренцију и концентрацијом и укрупњавањем капитала доводе до стварања монопола на тржишту. Greenfield ангажмани по правилу повећавају број предузећа и не повећавају тржишну концентрацију при уласку.

Посматрано на дужи рок, иницијалне разлике између ова два начина уласка на страно тржиште се смањују или у потпуности нестају.

3.2.2.3. Концесије и инвестирање по В.О.Т. систему

Посебним облицима страних директних инвестиција сматрају се: концесије и инвестирање по В.О.Т. систему (*build-operate-transfer: изградња-користи-предај*). Мада широко распрострањене још у средњем веку посебну примену концесије на значају добијају шездесетих година минулог века када су бивше колоније стицањем независности инсистирале на очувању пуног економског суверенитета. У настојању да спрече „привредну колонизацију” и ограниче експлоатацију природног богатства, али и контролу странаца над инвестицијама џиновских мултинационалних компанија на домаћем терену, идеално решење су пронашле у увођењу „нових” форми инвестирања, с обзиром да се њима привлаче огромна недостајућа средства, модерна технологија и know how, док држава домаћин задржава контролу над националном индустријом и сировинама. То, наравно, не значи да је реч о новој економској категорији и потпуно иновативном механизму за обезбеђивање средстава за финансирање стратешких пројеката. Интересантно је да су и значајни инфраструктурни објекти попут Суецког и Панамског канала изграђени управо путем концесија. За изградњу Суецког канала концесија је дата 1854., а нешто касније, 1878. године дата је и концесија за Панамски канал.

Концесија представља специфичан вид прекограничног улагања капитала у области експлоатације природних богатстава и финансирања инфраструктуре. Појам концесија потиче од латинске речи „concessio” која је у римском праву дефинисана као посебна дозвола или одобрење. У том контексту, концесија је одобрење којим држава-концедент уступа право коришћења природног богатства или добра у општој употреби неком страном субјекту-концесионару под

⁸ UNCTAD, World Investment Report 2000, (WIR 2000), UN, New York and Geneva, 2000.

посебно прописаним условима, на одређено време и уз одговарајућу надокнаду. Основна карактеристика која концесију одваја од приватизације огледа се у чињеници да држава иако не ангажује сопствени капитал и не сноси ризик улагања задржава власништво над датим стратешким предметом концесије и остварује одређене приходе кроз убирање концесионе надокнаде. Исто тако, приликом закључивања уговора о концесији држава може обавезати концесионара да на пројекту ангажује локалне пројектанте и извођаче радова, као и да током изградње користи домаћу опрему и механизацију.

Позитивни ефекти на привреду земље домаћина су вишеструки: привлачењем и ангажовањем додатних финансијских средстава инвеститора из иностранства убрзава се развој важних пројеката чија би реализација услед скромних и ограничених локалних извора финансирања била доведена у питање; омогућава се трансфер знања и технологије, што резултира смањењем трошкова, скраћењем рокова и подизањем ефикасности, ангажују се домаћи производни капацитети и повећава ниво запослености у земљи, уводе се инострани стандарди у домаће пословање и друго.

Атрактивност дугорочног прекограничног ангажовања капитала у виду концесија потврђују бројни примери експлоатације нафтних поља на Блиском и Средњем истоку. Међу првим компанијама које су путем концесија добиле право, да давне 1925. године на период од 75 година „располаже” изворима нафте у Ираку нашла се компанија Royal Dutch Shell. Данас поред ове водеће светске компаније и конзорцијум којим управља руски Lukoil уговором о концесији стекао је право да користи нафту из бушотина са нафтних поља на југу Ирака.

На почетку новог миленијума преговарачка моћ на релацији концедент-концесионар је значајно ревидирана у корист концедента. Међународној корпорацији за експлоатацију, прераду и продају природних и производњу синтетичких дијаманата у индустријске сврхе „De Beers” (Де Бирс), која контролише половину светског тржишта овог скупоценог драгог камења истекла је 2006. године концесија на експлоатацију богатих рудника пустиње Калахари, на територији Боцване (некадашњи Bechuanaland). Влада премијера Festusa Mogaеа је компанији поставила, раније незамислив услов. Наставак сарадње и продужетак концесије условљен је отварањем Трговачког јувелирског центра у Габерону, престоници Боцване и враћањем дела сортирања и продаје дијаманата из Лондона на простор ове богате пустињске земље. Након двогодишњих преговора и непопустљивости званичног Габерона „De Beers” је изградио модерни дијамантски центар у коме се врши сортирање и продаја драгуља вредности око 500 милиона долара и обука локалних драгуљара и добио концесију. Може се само претпостављати у ком правцу ће се тежишта преговора померати у будућности, након 50 година кад поново истекне период на који је концесија продужена.

На простору наше земље присутне су од половине XIX века, мада, како досадашња пракса, с обзиром да је неколико концесија поништено потврђује нису дале жељене резултате. Још давне 1859. године дата је концесија на период од 30 година за експлоатацију рудника Мајданпек која је након само пет година раскинута због непоштовања обавеза од стране концесионара из Француске. И данас смо сведоци неуспешног примера концесије са аустријским концесионаром Alpine Rog на најпрофитабилнијој деоници, аутопуту Хоргош-Пожега.

Најопштији модел концесије по **В.О.Т.** систему најчешће се примењује код реализације капиталних инфраструктурних објеката, као што су: путеви, железнице, мостови, објекти ваздушног и речног саобраћаја, водопривредни објекти, објекти за дистрибуцију нафте и гаса, телекомуникациони објекти и слично. Подразумева изградњу или реконструкцију и финансирање комплетног инвестиционог пројекта (објекат, постројење или погон), његово коришћење и обавезу предаје и преношења у власништво државе домаћина након истека уговореног рока. Дакле, суштина је у томе да концесионар изграђене објекте после уговореног рока коришћења преда концеденту. Некада су претпостављале низак ниво утицаја и контроле од стране рецептивне државе над слободним коришћењем и „експлоатацијом” конкретног пројекта. Данас, држава

домаћин одлучује о потреби реализације пројекта и његову величину, карактер и организацију прилагођава сопственим развојним циљевима и стратегијама.

Сама техника концесије по В.О.Т. моделу може се представити на следећи начин: приватна компанија-страни инвеститор на основу лицитационог надметања добија концесију да изгради и користи објекат који би у „нормалним” околностима изградила и користила држава домаћин, под условом да преузме одговорност за финансирање целокупног пројекта, и да по истеку периода концесије власништво над објектом врати држави. Период концесије одређује се, пре свега, дужином времена које је потребно да прилив прихода од објекта отплати улог компаније и обезбеди јој стопу приноса адекватну уложеним напорима и ризицима пословања. С обзиром да изградња инфраструктурних објеката повлачи за собом и изградњу одређених пратећих објеката релевантност инвестирања по В.О.Т. систему се огледа у подстицају развоја привредних грана које нису директно везане за предмет концесије, а тиме и у економском просперитету целокупне националне привреде земље домаћина.⁹

У међународној пословној пракси инвеститори се веома често опредељују и за нешто другачије и модификоване облике овог модела инвестирања. Подваријанте В.О.Т. модела су:

- BOR (*build, operate and renewal of concession*) – изгради, користи и обнови концесију;
- BRT или BLT (*build, rent or lease and transfer*) – изгради, узми у закуп или изнајми и предај;
- BT (*build and transfer immediately*) – изгради и одмах предај;
- BTO (*build, transfer and operate*) – изгради, предај и користи;
- DBFO (*design, build, finance, operate*) – пројектуј, изгради, финансирај и користи;
- MOT (*modernize, own/operate and transfer*) – модернизуј, поседуј/користи и предај;
- ROT (*rehabilitate, own and transfer*) – обнови, поседуј и предај или
- ROO (*rehabilitate, own and operate*) – обнови, поседуј и користи и слично.

Могућност страног улагања путем класичне концесије и у виду В.О.Т. послова, као посебних облика СДИ у Републици Србији регулисана је Законом о страним улагањима као и Законом о концесијама који прописују да рок на који се одобравају не може бити дужи од 30 година. Према члану 5 Закона о страним улагањима страном улагачу дата је могућност добијања дозволе за коришћење природног богатства, добра у општој употреби или за обављање делатности од општег интереса, као и одобрења да изгради, искоришћава и трансферише одређени објекат, постројење или погон, као и објекте инфраструктуре и комуникација.¹⁰

3.3. МОТИВИ ЗА ПРИХВАТАЊЕ СТРАТЕГИЈЕ ДИРЕКТНИХ УЛАГАЊА У ИНОСТРАНСТВУ

Значај идентификовања мотивационих фактора који иницирају извоз капитала и опредељују правац деловања и понашање инвеститора никако се не сме занемарити. Нарочито због чињенице да, управо систем мотивације у највећој мери детерминише токове кретања страних директних инвестиција у свету. И земље, потенцијални домаћини страних директних улагања привлачан инвестициони амбијент за иностраног инвеститора могу креирати само под условом да добро познају мотиве који га покрећу да улаже своја средства, односно уколико познају детерминанте које одређују токове СДИ. Мотиве инвестиционог ангажовања на међународном и глобалном тржишту могуће је посматрати са два аспекта: са становништа интереса субјектата који врше страна улагања и са становишта земље увознице капитала.

Остваривање већег профита или уопште веће стопе приноса на уложени капитал (дивиденда, камата) основни је мотив извоза капитала. Мотив прибављања и коришћења богатијих и јефтинијих ресурса у иностранству, освајања тржишта одређене земље, повећања тржишног

⁹ Беслаћ, М., „Обим страних директних инвестиција у југоисточној Европи и привреда СЦГ”, Економски анали, бр.168, Економски факултет, Београд, јануар-март 2006. год.-стр. 97;

¹⁰ Закон о страним улагањима „Службени лист СРЈ”, бр. 3/2002;

удела у одређеном региону, побољшања конкурентске позиције у светским размерама, намера да се обезбеди одређени политички утицај у некој земљи, заправо су само посредни и пратећи мотиви примарног мотива производног ангажовања изван националних граница.

Са становништва предузећа или земље домаћина инвестиција основни мотив за увоз капитала огледа се у обезбеђењу недостајућих средстава за пословање и развој, односно за реализацију одређених инвестиционих пројеката и програма. На макро нивоу, увоз капитала у функцији је смањивања платног и спољнотрговинског дефицита, побољшања снабдевености домаћег тржишта, пораста нивоа запослености и производње, трансфера технологије и стручног знања, нових метода управљања и организације пословања.

3.3.1. Мотиви власника капитала за инвестирање у иностранству

Свака компанија се руководи различитим разлозима и специфичним интересима при доношењу одлуке да ли ће, где ће и како инвестирати. При томе је одлука компаније да уложи капитал ван граница своје земље и прихвати глобалну дисперзију ланца вредности условљена великим бројем чинилаца, а пре свега проценом профита који може да оствари путем производног улагања у иностранству. Произилази да је основни мотив власника капитала за прихватање стратегије директног улагања заправо могућност остваривања високе стопе профита или неког другог прихода од уложеног капитала (камата, дивиденда) посматрано на дуги рок. Максимизација профита корпоративног система зависи од две компоненте:

- а) од максимизације профита сваке појединачне афилијације и
- б) од утицаја активности сваке појединачне афилијације на преостали део корпоративног система, који може бити негативан или позитиван.

С тим у вези, примарни мотив производног улагања на страном тржишту постаје усмеравање свих активности на максимизацију ефеката система као целине, а не сваке индивидуалне-поједине афилијације.¹¹

Поред остваривања што више стопе профита постоји читав низ мотива који, у својој основи имају за циљ остваривање максималне оплодње ангажованог капитала. Стратешки мотиви који подстицајно делују на опредељење компаније за међународним производним ангажовањем могу се једноставно приказати у светлу Dunning-ове поделе према којој је могуће разликовати четири типа међународне производње:

- **производња у циљу обезбеђења ресурса** (*natural resource seekers*), односно, инвестиције које трагају за ресурсима – У овом случају одлучујући мотивациони фактор инвестирања у иностранству огледа се у обезбеђивању јефтиних и сигурних извора за снабдевање ресурсима и репродукционим материјалима, пре свега по знатно нижим ценама него што би то било могуће у матичној земљи, извозници капитала. Посебно долази до изражаја код радно и сировински интензивних производних процеса. Као мотив за предузимање страних директних инвестиција појављују се три врсте ресурса: *физички ресурси* који се односе на: сировине, минерале и пољопривредне производе; *јефтина неквалификована или полуквалификована радна снага* и *технолошка, организациона, маркетинг и менаџмент знања*.
- **производња у циљу обезбеђења тржишта** (*market seekers*), инвестиције које траже тржиште – Потреба задржавања постојећих или освајања нових тржишта у великом броју случајева постаје примарни мотив предузимања међународних производних активности. Инвестиције које траже тржиште углавном су усмерене према оним земљама ка којима је, до тренутка када су увеле одређена трговинска ограничења био усмерен вајвећи део извоза компаније-инвеститора. Мотив новоформиране афилијације је опслуживање локалног

¹¹ Поповчић-Аврић, С., Видас-Бубања, М., „Међународна економија”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.-стр. 295;

тржишта, али и тржишта најближих земаља суседа. Када се као мотив за производњу ван националних граница посматра тржиште, могуће је идентификовати четири типа тржишно оријентисане међународне производње:

- када главни снабдевачи или велики купци оснивају своје афилијације на тржиштима других земаља, неопходно их је у томе следити како не би били доведени у питање опстанак и неометани континуитет бизниса,
- када је, због производног програма који захтева прилагођавање локалним потребама и укусима, неопходно остварити непосредан контакт са локалним тржиштем и упознати се са културом, обичајима и навикама циљног потрошача;
- када је опслуживање локалног тржишта исплативије из ближе лоцираног производног капацитета него из даљине, са локације на којој је седиште матичне компаније. Близина тржишта се посматра као детерминишући фактор увек када су трошкови транспорта производа високи и када трошкови алокације производње на локално тржиште компензирају трошкове транспорта. Ова тржишна оријентација је условљена/у директној вези са карактеристикама индустријске гране односно, земље снабдевача (*industry specific and country specific*), или
- када компанија настоји да оствари своје физичко присуство на свим тржиштима на којима су присутни њени главни конкуренти.

Када се као инвестициона детерминанта дефинише отварање нових и проширивање постојећих тржишта пресудан утицај на одлуку о страном улагању имају: *димензије тржишта*, изражене кроз величину становништва и GDP per capita и *динамичност тржишта*, односно, стопе његовог раста. Ширење глобалног присуства предузећа повећава обим пословања и омогућава предузећу да оствари економију обима/размере. Потенцијалне користи су вишеструке, а једна се огледа у „развлачењу” фиксних трошкова за истраживање и развој на већи капацитет производње.

- **производња у циљу остваривања веће ефикасности (*efficiency seekers*)** – Када је већа ефикасност мотив предузимања страних директних инвестиција до изражаја долази потреба за рационализацијом структуре већ постојећих афилијација путем предности заједничког управљања географски дислоцираним капацитетима. Предности у виду економије обима и диверсификације ризика остварују се:
 - искоришћавањем природних разлика, као компаративних предности у расположивости различитим факторима производње које постоје између појединих земаља и
 - разлика у култури, институционалним условима, економским системима и политикама, и разлика у структури тржишта између различитих земаља којима се креира инвестициона клима.
- **производња у циљу стицања стратешких ресурса/способности (*strategic asset or capability seekers*)** - Инвестиције које трагају за стицањем стратешких предности реализују се куповином активе постојећег, најчешће конкурентног предузећа. При томе, примарни мотив није да се искористе евентуалне трошковне или маркетиншке предности које компанија поседује, већ да се удруживањем заједничких потенцијала и предности омогући реализација и промовисање дугорочног стратешког циља: повећање међународне конкурентности елиминацијом преосталих актуелних конкурената. Очекује се да стратешки оријентисане инвестиције целокупном корпоративном систему донесу читав низ предности: отварање нових тржишта, остварење синергије I&R капацитета или капацитета производње, куповину тржишне моћи, рационализацију администрације, поделу ризика и слично. Значај ових инвестиција је нарочито евидентан у технолошки и информатички интензивним индустријским гранама, као и на кључним тржиштима Тријаде моћних.

Многи инвеститори, као факторе који су у функцији привлачења њихових инвестиција на одређену локацију, издвајају: задовољавајућу величину унутрашњег

тржишта с динамичном и растућом куповном снагом, доступност стручне радне снаге (структуру и квалитет радне снаге), расположивост јефтиним сировинама, стабилност курса националне валуте, однос државе према страним улагањима, могућност слободне репатријације оствареног профита, једноставан правни оквир за реализацију инвестиционих аранжмана, повољан порески систем, политичку стабилност, предвидивост макроекономске политике, могућност извоза на трећа тржишта, али и развијену локалну инфраструктурну мрежу.

На другој страни, ограничавајући фактори прилива инвестиционих средстава на тржишта појединих земаља углавном се рефлектују у виду: честих промена курса националне валуте, честих промена владе, промена законске регулативе, политичке нестабилности, опасности од национализације, друштвених немира.

Објашњење мотива и склоности компанија да директно инвестирају у иностранству и укључе се у међународне производне токове даје Dunningova еклектичка парадигма у литератури позната као OLI модел. Основна идеја и реална претпоставка од које се полази је да предузеће уколико жели да се инвестиционо ангажује у иностранству мора имати одређене предности у односу на конкуренцију. С обзиром да је производно ангажовање на тржиштима ван националних граница могуће једино уз трошкове производње који су виши од трошкова пословања на домаћем тржишту без одређених предности којима би се компензирао инфериоран положај компаније у вези са трошковима пословања, инвестиционе активности у иностранству биле би неодрживе. Уз власништво, електички модел издваја два важна фактора: интернализацију трансакционих трошкова и специфичне предности локације.

Dunningova еклектичка парадигма сугерише да се принос на инвестиције као базични мотив за предузимање СДИ може објаснити систематизовањем предности у три кључне групе фактора монополске моћи глобалних организација:

- **специфичне предности** по основу власништва над капиталом и специфичним облицима капитала: трговачка марка, издавачка права, знања и искуства (предност власништва над одређеном имовином - *ownership advantage* - O), предност углавном везана за поседовање производа или процеса који јој дају монополску моћ, напредне технологије, бренд, маркентиншке способности, стање менаџмента и организације, омогућавајући им истовремено диференцирање од конкуренције.
- **предност локације** одабране циљне дестинације (*location advantage* - L), која подразумева величину и раст тржишта, расположивост неопходним инпутима и доступност квалификоване и јефтине радне снаге, адекватну инфраструктуру и слично, и
- **предност интернализације** (*internalization advantage* - I).

Еклектичка теорија, односно OLI парадигма, дакле заступа став да се СДИ дешавају када компанија комбинује сопствене специфичне предности са специфичним предностима локације земље домаћина кроз интернализацију, то јест, кроз интра-фирмске трансакције. Према томе, објашњење склоности власника капитала да директно инвестира у иностранству укључивањем у међународне производне токове претпоставља испуњавање три услова:

- поседовање специфичних предности у односу на конкуренте на истом страном тржишту,
- коришћење сопствених средстава и способности у комбинацији са расположивим факторима локације који једну земљу чине атрактивном за инвестирање, што је за компанију профитабилније него да даје предност опслуживању тржишта кроз извоз и
- самостално и интерно искоришћавање предности по основу власништва и локације кроз процес интернализације, насупрот уступања права коришћења другим иностраним компанијама.

Историјски посматрано, обезбеђење природних ресурса је током читавог XIX века па све до почетка Другог светског рата представљало основни мотив предузимања страних директних инвестиција. Подстакнуте могућношћу остваривања високих профитних стопа колонијалне империје су капитал усмеравале у своје колоније и привреде индустријски и технички заосталих

земаља са огромним богатством сировина и енергије и јефтином радном снагом. Након рата, иако је релативна важност природних ресурса као детерминанте СДИ значајно опадала, током седамдесетих и раних осамдесетих година прибављање сировина и освајање тржишта остају примарни мотив „улазних” инвестиција. На прелазу два миленијума примат је на инвестицијама које имају за циљ већу ефикасност и стицање одређених стратешких предности.

3.3.2. Мотиви земље домаћина за привлачење СДИ

Прилив страних директних инвестиција доприноси подизању нивоа инвестиционе и опште економске активности земаља и региона у којима је забележен „инвестициони геп” између нивоа националне штедње и нивоа инвестиционих потреба. Искуства великог броја земаља су показала да стране директне инвестиције, као интегрисани пакет материјалних и нематеријалних ресурса представљају стимуланс привредном развоју земље домаћина.

С обзиром да се СДИ третирају као генератор и покретач привредног раста, највећи број земаља увозница капитала примарно је оријентисан ка привлачењу страних улагања у обиму и облику који ће бити у функцији економског раста и развоја. Мотиви земље домаћина одређени су компарацијом очекиваних друштвених користи и евентуалних друштвених трошкова које стране директне инвестиције могу проузроковати и настојањем да „добити” у односу на „губитке” буду мултипликовани. Будући да страни инвеститори поседују технологију, знање, управљачке вештине и финансијска средства од њих се обично очекује да повећањем ефикасности локалних предузећа иницирају и убрзају економску експанзију али и да унапреде конкурентску позицију земље домаћина у светским и глобалним размерама. Самим тим важан разлог привлачења и увоза страног капитала почива у ставу да стране директне инвестиције генеришу позитивне индиректне учинке на друга локална предузећа подстичући раст производње и јачање конкуренције осталих сектора привреде. Земља домаћин је у потрази за капиталом из иностранства преваходно мотивисана друштвеним користима које стране директне инвестиције кроз трансфер модерне технологије, знања и њиховог преливања на остатак привреде, подстицање извоза земље домаћина и увођење нових метода управљања и организације пословања директно рефлектују на микро и макро аспекте домаће привреде утичући на раст производње, запослености и укупних инвестиција. Ангажовањем на креирању повољне инвестиционе климе рецептивна држава-прималац инвестиција настоји да оствари олакшан приступ савременим технологијама и управљачким знањима, али и приступ међународним дистрибутивним каналима. Искуства великог броја земаља потврђују да су управо стратешки инострани инвеститори допринели решавању проблема корпоративног управљања у приватизованим предузећима. Једноставно речено, мотиви земље домаћина за привлачење страних директних инвестиција детерминисани су очекиваним позитивним ефектима улазних инвестиционих „пакета” на целокупну националну привреду у смислу раста производње, јачања извозних активности и бољег позиционирања квалитетних домаћих производа на светском глобалном тржишту.

3.4. ЕФЕКТИ ПРИЛИВА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА ПРИВРЕДУ ЗЕМЉЕ ДОМАЋИНА

Посебну опасност и замку при анализи ефеката мултинационалних компанија и страних директних инвестиција на привреду земље домаћина представља генерализација којој је подложен највећи број истраживача. На једној страни, наилази се на примере који показују да стихијско препуштање међународним токовима капитала погубно делује на економски и друштвени развој земље домаћина. Исто тако импозантан је број оних земаља које су вишедеценијску заосталост успеле да превазиђу и при том побољшају своју позицију у светској привреди и на пробирљивом глобалном тржишту захваљујући страним директним улагањима. Не треба губити из вида да је квалитет страних директних инвестиција један од основних параметара који одређује њихову

ваљаност по економски просперитет прималаца капитала и да се огледа кроз ниво веза које се успостављају са домаћом привредом, ниво креирања радних места и запослености, извозну оријентацију, трансфер савремених технологија.

У погледу улоге и значаја СДИ за развој националне привреде земље корисника капитала, као и у погледу тумачења многих других актуелних питања дошло је до размимоилажења ставова представника економског научног и привредног миљеа. На једној страни су ставови који за прилив страног капитала везују више стопе привредног раста и убрзање структурних реформи а на другој мишљења која у први план стављају негативне ефекте ангажовања иностраних средстава у домаћој привреди, посебно наглашавајући њихово штетно дејство на повећање трговинског дефицита, али и заобилажење пореских обавеза, репатријацију профита и потискивање локалних опонената. Једино што се са сигурношћу може тврдити, а што је бројним емпиријским истраживањима потврђивано јесте да стране директне инвестиције изазивају значајне трошкове и користи, како за инвеститоре, тако и за земље које се налазе у улози прималаца капитала.

Ставови о потенцијалним предностима и позитивним ефектима прилива страних директних инвестиција на привреду земље домаћина образложени су на следећи начин:

Позитивни ефекти које земља домаћин страних директних инвестиција, нарочито када се ради о привредама у развоју или транзицији, очекује да искористи и због којих уводи стимулативне подстицајне мере и олакшице страним инвеститорима огледају се у: подизању или одржању општег нивоа пословне активности, развоју мање развијених региона, развоју одређених области индустрије или одржавању постојећег нивоа производње, преузимању нових знања и технологија, повезивању и укључивању домаћих предузећа у међународне технолошке, производне и дистрибутивне мреже глобалних мултинационалних компанија.

Увозом иностраног капитала у потенцијалну земљу домаћина обезбеђују се недостајућа средства, допуњавају расположиви домаћи фактори производње и креирају услови за нову запосленост и рад, а самим тим, преко трансфера технологије, обуке радне снаге, успостављања веза са осталим делом привреде и отварања путева домаћим произвођачима према светском тржишту стимулише привредни развој и раст земље домаћина.¹²

Прилив СДИ, нарочито у случају када се у улози инвеститора појављује МНК, са собом обавезно носи савремену технологију и знање реметећи на тај начин постојећу равнотежу на тржишту земље домаћина. Присуство страног инвеститора кроз деловање ефекта конкуренције и ефекта веза имплицира одређене штете и користи по локалну индустрију. Бројним емпиријским истраживањима потврђен је двојак карактер/испољавање ефекта конкуренције: на једној страни, инострана компанија супституише локалне произвођаче што као последицу има потискивање локалних ривала који нису оспособљени да издрже притисак моћнијих конкурената док на другој страни инвеститор својим присуством појачава конкуренцију на тржишту. Могућа штетна дејства ефекта конкуренције на део локалне индустрије компензују се деловањем ефекта веза. Стварањем веза: низводних (*forward linkages*) са локалним предузећима, као купцима готових производа, и узводних (*backward linkages*), које су резултат тражње страног инвеститора за производима локалне индустрије долази до повећања укупне привредне активности, подизања нивоа квалитета и атрактивности локалне производње и остваривања других значајних користи од прилива инвестиција из иностранства за земљу домаћина. У овом случају може се говорити о односу комплементарности између страних и домаћих предузећа. Односи сарадње страних филијала са локалним партнерима услов су и потенцијални извор дифузије технологије.

С тим у вези, потпуно је прихватљиво становиште да се индиректне користи од прилива СДИ остварују управо *стварањем веза* које, подржавањем производње и трговине међуфазних

¹² Видас Бубања, М., „Методе и детерминанте страних директних инвестиција”, Институт економских наука, Београд, 1998. год.-стр. 316

производа, постају главни „кривац” ширења савремених технолошких достигнућа и појаве технолошких екстерналија: преливање (*spillover*) технологије, менаџерских вештина, технолошких знања и производних техника или такозваним демонстрационим ефектом.¹³ Готово да је и сувишно рећи да се преливање не може материјализовати уколико је технолошки јаз између страних и локалних предузећа превелик, због тога што локална привреда у том случају има мале капацитете учења. То једноставно значи да се у процесу преливања знања и технологија на домаћу привреду као критичан фактор појављује управо рецептивна способност локалног људског капитала. Иако су у највећем броју случајева сектори истраживања и развоја лоцирани у земљи порекла страног инвеститора могуће је пронаћи друге начине и канале којима се страна технологија, организациона знања и вештине управљања могу преузети, усвојити и имплементирати у пословну праксу локалних привредних субјеката.

Учинци страних улагања на извоз нису само непосредни. Постоје врло важни „пропратни” учинци страних улагања који индиректно утичу на извоз локалних произвођача. По правилу предузеће инвеститор повлачи већину својих пословних веза у оквиру ланца снабдевања и у стању је да креира додатну извозну тражњу за своје кооперанте, добављаче и друге пословне партнере што са своје стране утиче на одржање али и на повећање нивоа запослености локалног становништва. Активности МНК за последицу имају појаву и ефекте преливања. Трансфер знања и вештина страним афилијацијама мултинационалних компанија у земљама рецепторима улагања, кроз дифузију иновација „путем обуке, развоја вештина и трансфера знања отвара могућности даљег преношења другим предузећима и целокупној привреди”.¹⁴ Унапређивање техничких и менаџерских вештина које спроводе мултинационалне компаније као носиоци страних улагања може се „прелити” на домаће произвођаче што повећава њихову продуктивност и помаже им да увећају конкурентност на извозним тржиштима. Сама претпоставка да стране афилијације производе с већом ефикасношћу намеће као логичан закључак да и локална предузећа могу повећати властиту ефикасност копирајући начине пословања страних произвођача или могу бити присиљена да повећају ефикасност због самог присуства страних конкурената. Реч је о хоризонталним везама унутар индустрије мултинационалне компаније, мада начин пословања страног инвеститора могу копирати и друга неповезана предузећа у другим секторима привреде. **Посебно важан канал преливања продуктивности у друге секторе остварује се креирањем веза са добављачима. Како наводи Lipsey, такви учинци преливања могу се појавити или због јаке конкуренције међу домаћим добављачима који настоје постати добављачи мултинационалног предузећа или пак због потражње страног предузећа за већим квалитетом локалних инпута.**

У складу са наведеним произилази да се потенцијалне користи које СДИ носе са собом остварују **трансфером нове технологије, знања и пословне праксе, стимулисањем иновација и креирањем динамичних веза са локалним предузећима.** Стране директне инвестиције могу водити измени технолошке базе земље домаћина, смањивању и превазилажењу технолошког и развојног јаза и достизању развијених земаља. Овај процес је директно узрокован потребом страних филијала за домаћим производима који су технолошки компатибилни са њиховом производњом. Али, на путу технолошког усавршавања све већи значај припада методама учења, угледања и имитирања. Нису ретки случајеви када су локални произвођачи постали не само продуктивнији и технолошки супериорнији од страних филијала, већ су успели да их потпуно истисну са тржишта земље домаћина.

Отуда се један од најзначајнијих директних ефеката СДИ на привреду земље домаћина огледа у трансферу савремене технологије, модернизацији производних капацитета и

¹³ Петровић, П., Антевски, М., „Карактеристике и ефекти страних директних инвестиција у Србији”, Економске теме, XLIV, бр.1-2, Ниш, 2006. год. -стр. 188-189;

¹⁴ UNCTAD 2002: *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York and Geneva, United Nations-стр. 152;

стимулисању предузећа, локалних конкурената да прихвате одређена специфична технолошка решења и иновације производа за која, раније или нису ни знала да постоје или их нису сматрала профитабилним. Демонстрацијом усавршених технологија производње страни инвеститори упознају локалне произвођаче са технолошким достигнућима и подстичу њихову дисперзију на остала предузећа земље домаћина. У којој ће мери земља домаћин бити способна да апсорбује нову технологију и креира конкурентску предност на тржишту зависиће, пре свега од стања и структуре људског потенцијала, нивоа образовања и стручности расположиве радне снаге. Посебан значај трансфера технологије везан је за случајеве инвестиционих ангажмана који предвиђају оснивање капацитета и предузимање активности истраживања и развоја у оквиру афилијација матичне компаније формираних на простору земље увознице капитала.

Имајући у виду да је обучена и стручна радна снага релевантан фактор квалитетног функционисања ланца вредности и креирања конкурентних производа за пробирљива страна тржишта привлачењем страних инвестиција утиче се на подизање нивоа квалитета и развоја људског ресурса програмима тренинга и теоретске и практичне обуке локалне радне снаге. По правилу, прилив инвестиција из иностранства праћен је дифузијом нових технологија и производа, али и увозом нових метода организације производње, савремених техника управљања, ефикасније организационе, менаџерске и маркетинг праксе страног инвеститора. Користећи неопредмеђени капитал у иностранству наводећи локалне компаније да прихвате ефикасније методе у пословању МНК значајно утичу на повећање конкурентности тржишта земаља домаћина.

„Присуство страног партнера повећава конкурентност земље домаћина и тако што утиче на раст ефикасности националне привреде, директно-снижавањем трошкова производње, и индиректно-подстицањем конкуренције на домаћем тржишту роба и инпута.”¹⁵

Да би ухватила корак са укупним глобалним и технолошким динамичним променама, креирала конкурентску позицију у светским размерама и обезбедила континуирани економски раст земља домаћин уочава потребу промене композиције својих економских активности, промене односа између сектора, односа између индустријских грана или између појединих активности у оквиру исте гране (рецимо померање са производње нискотехнолошки интензивних роба и/или услуга ка високотехнолошки интензивним). „Наметањем” прихватања иновација у производњи и у области услуга и актуелних технолошких, менаџерских и маркетиншких достигнућа стране директне инвестиције директно утичу на процес реструктурирања привреде земље домаћина, а тиме и на остваривање вишег нивоа продуктивности, већег ГНП и веће конкурентности на међународном тржишту.

Коначно, када се говори о ефектима прилива страних директних инвестиција не може а да се не нагласи компонента инвестиционог пакета која је у функцији обезбеђења олакшаног приступа прекограничним тржиштима и јачања извозних активности земље домаћина. Томе доприноси чињеница да су стране афилијације углавном више извозно оријентисане од домаћих предузећа и да њихова склоност ка извозу расте пропорционално дужини времена обављања пословне активности на странај дестинацији. **У ситуацији када страни инвеститор обезбеђује инпуте за своју производњу на локалном тржишту, СДИ индиректно повезују локалног добављача са тржиштима у иностранству на којима се пласира актуелни асортиман понуде.** Пружањем информација о својим матичним економијама а често и лобирањем за повлашћени положај извозника из земље корисника улагања МНК олакшавају улазак и продор домаћих произвођача на страна тржишта. Од структуре веза које се успостављају између домаћих компанија и филијала мултинационалних компанија у великој мери ће зависити стање трговинског биланса земље домаћина. Избор стране филијале да повећава учешће инпута произведених у локалним предузећима детерминисан је компарацијом трошкова испоруке неопходних производа преко уходаних канала из иностранства и трошкова унапређења технологије и квалитета локалних

¹⁵ Поповчић-Аврић, С., Видас-Бубања, М., „Међународна економија”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.-стр. 299;

добављача. Нарочито у првим годинама производног улагања велики извоз стране афилијације праћен је великим увозом што има негативне ефекте на платни биланс и девизне потенцијале земље домаћина.

Поред преовлађујућег става да прилив страних директних инвестиција доприноси економској експанзији, порасту продуктивности и конкурентности привреде домаћина провлачи се мишљење да оне са собом носе и потенцијалне негативне последице по економију земље увознице капитала. Аргументи којима се оправдава исправност става о негативном деловању страних директних инвестиција на земљу домаћина указују, пре свега на претњу по суверенитет и националну сигурност, а затим и на опадање нивоа и квалитета запослености, погоршавање трговинског биланса, усмеравање производње и запослености према неодговарајућим активностима, померање и концентрација активности које доносе екстерне предности, пре свега активности I&R у матичној земљи, дакле, код куће. Најозбиљнији проблем привлачења страног капитала везан је за ризик угрожавања националног, како економског, тако и политичког суверенитета с обзиром да страни инвеститори долазе у посед информација о стању и проблемима конкретне привреде које у одређеним ситуацијама могу злоупотребити. Под утицајем СДИ дешава се да се развој привреде усмерава према потребама и интересима инвеститора запостављајући националне циљеве економског и друштвеног развоја што доводи до деформисања привредне структуре у смислу изражених диспропорција у развоју појединих грана или претеране и једностране зависности од иностранства.

Насупрот онима који тврде да СДИ креирањем нових радних места утичу на повећање запослености налази се тумачење да, афилијације страних компанија због веће склоности ка увозу потребних инпута смањују тражњу за домаћим производима, а тиме и стопу запослености, и погоршавају трговински биланс земље. Стране афилијације додељују локалној радној снази „лоше” послове, а оне „добре” high wage активности задржавају код куће. Дајући атрактивне понуде неретко из земље домаћина повлаче најквалитетнију и најквалификованију радну снагу производећи brain-drain ефекат и умањујући квалитет укупног људског капитала. Експлоатација природних и привредних ресурса великог броја земаља, посебно оних необновљивих којима свет све више оскудева, такође се одвија под плаштом инвестиционог ангажовања МНК. Све присутнија је и примедба да трансфер технологије није прилагођен локалним условима земље домаћина и степену развијености њене привреде па се производња у афилијацијама одвија уз низак ниво учешћа локалне радне снаге и мало учешће локалних инпута у садржају коначног производа. Исто тако, често се ради о трансферу прљавих технологија које имају негативне ефекте по животну средину земље увознице капитала.

С тим у вези, најчешће негативне последице СДИ по земљу домаћина најједноставније се могу образложити на следећи начин:

- страни инвеститори по правилу изазивају раст платнобилансног дефицита, барем у првој фази свог пословања, док се не активирају извозни канали,
- раст незапослености, услед отпуштања локалне радне снаге,
- истискивање домаћих инвестиција,
- стварање локалних монопола,
- инсталацијом застареле технологије даље назадовање локалних привреда у технолошком смислу и
- загађење животне средине.

Сумирањем позитивних и негативних ефеката прилива страног капитала земљама потенцијалним рецепторима страних инвестиција преостаје да приступе креирању одговорне инвестиционе политике и да снагом преговарачке моћи *привуку* квалитетне инвестиције које ће допринети развоју и расту домаће привреде, *одбију* неодговарајуће инвестиционе аранжмане и *прецизно дефинишу* начин реализације прихваћеног подухвата, правила игре и услове пословања за стране инвеститоре на свом националном терену.

3.5. СТРАТЕГИЈСКЕ ДИЛЕМЕ ПРИ ДИРЕКТНОМ УЛАГАЊУ У ИНОСТРАНСТВУ

При директном инвестиционом ангажовању на тржиштима изван националних граница власници капитала суочавају се са низом дилема од којих се примарна односи на питање да ли и где производити? Након доношења иницијалне инвестиционе одлуке и избора адекватне локације захтевају се одговори у вези са карактером производног улагања, начином формирања производне јединице, нивоом производње у иностранству и степеном самосталности производног пункта.

Битна стратегијска дилема односи се на форму производних улагања у иностранству. На тој подлози је дошло до паралелног развоја концепта заједничког улагања, с једне, и самосталних директних инвестиција, с друге стране. Са развојем међународне размене (друга половина XX века) **заједничка улагања** добијају на значају што је и разумљиво с обзиром да велики број земаља не дозвољава отварање самосталних производних филијала са потпуним иностраним власништвом.

Ако направимо компарацију заједничких улагања са стратегијом директних инвестиција или потпуним власништвом, може се констатовати да су заједничка улагања:

1. мање ризична,
2. да се реализују уз мање ангажовање капитала и других непосредних улагања,
3. омогућавају брже освајање већег броја тржишта, али и
4. већу тржишну сигурност и наклоност локалне државе.

Главним недостатком ове форме пословања сматра се могућност избијања конфликта између партнера, у домену управљања, контроле пословања и наравно, поделе добити.

Дилему између сопствене или заједничке производње у иностранству може разрешити одређивање за стратегију стандардизације или за стратегију прилагођавања у међународним размерама. Уколико предузеће следи стратегију стандардизације производа, дизајна, квалитета и других пратећих маркетинг активности фаворизују се самостална у односу на заједничка улагања. Уколико се у иностраној средини наилази на одређене специфичности које треба уважити при прилагођавању производних линија и примени локалног маркетинга, заједничка улагања имају низ предности у односу на предузећа у потпуном власништву.

Следећа дилема везује се за начин формирања производног пункта у иностранству. Предузеће може да **откупи део или целу фирму која већ постоји**, а може и да **подигне потпуно нову фабрику**. Пошто откуп постојећег производног предузећа пружа мноштво предности прво треба размислити управо о том правцу производне инфилтрације на тржиште земље домаћина. Под претпоставком да :

1. државна регулативна политика стране земље не делује ограничавајуће,
2. да је у датој земљи могуће наћи одговарајуће предузеће за откуп и
3. да постоји и спремност и интерес датог предузећа за интеграцију путем откупа,

логично је преферирати откуп у односу на отварање нове фабрике.

При планирању и реализацији стратегије производних улагања у иностранству предузеће се суочава и са дилемом која се односи на ниво и обим производних активности у иностранству, као и на степен самосталности производног пункта. Предузеће може да организује **комплетну производњу у страниј земљи**, али и да се определи за подизање само **монтажне фабрике**. С друге стране, производни пункт у иностранству може пословати као **потпуно самостално предузеће**, али и као **производна филијала матичног предузећа** без статуса самосталног правног лица.

3.6. САВРЕМЕНЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА КРОЗ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈУ ПОЛИТИКЕ СТРАНИХ УЛАГАЊА

Почетком осамдесетих година XX века недвосмислено се могло говорити о биполарном свету инвестиционих токова којим су господариле САД и Европа, уз доминантну и супериорну позицију Сједињених Америчких Држава. Већ крајем осамдесетих долази до одређених промена на инвестиционој глобалној сцени када опадање улоге САД као водећег инвеститора и јачање њене улоге на страни привлачења страних директних инвестиција, доминација Европе као инвеститора у светским размерама и појава и све озбиљнији пораст удела Јапана на страни излазних инвестиционих токова доводе до декомпозиције дотадашњих односа и снага на пољу инвестирања. Триполарна структура међународних трговинских и инвестиционих односа постаје реалност и иницира настанак Тријаде моћних инвестиционих сила света чије половине предводе: Америка, Европа и Јапан.

У годинама након Другог светског рата место водећег инвеститора и највећег извозника капитала у међународним размерама припадало је моћној привреди Сједињених Америчких Држава која је у оснивању својих компанија на локацијама широм света, а све мање у активностима извоза проналазила шансу за потпуније коришћење остварене технолошке предности. Улазак и освајање страних тржишта америчких компанија непосредним производним ангажовањем изван националних граница може се посматрати кроз две фазе. *Прва фаза* односи се на ране шездесете и Европу као најатрактивнију дестинацију улагања. Атрактивности европског континента доприносила је ширина самог тржишта, као и висина дохотка *per capita*. Даљи стимуланс за привлачење америчких инвестиција на тло Европе представљало је и оснивање Економске заједнице и ЕФТА групације. Оснивањем производних погона путем директног инвестирања заобилажена су европска трговинска ограничења и баријере што је нудило значајне предности у односу на класичан извоз.

За *другу фазу* инвестиционих активности америчких компанија која се везује за период касних шездесетих и раних седамдесетих година карактеристична је све већа оријентисаност ка новим локацијама, пре свега Латинске Америке и средњег и далеког Истока. На опадање привлачности Европе утицало је неколико фактора: раст надница и јачање синдиката, пад вредности долара у односу на европске валуте и улазак великог броја америчких производа у фазу зрелости. Атрактивност нових локација за амерички капитал нарочито су увећавали ниски трошкови радне снаге који су постајали значајан параметар америчке производње која је озбиљне ривале препознала у све динамичнијој Европи, а посебно у Јапану.

Када је реч о Европи, ране шездесете године доводе до „буђења” инвестиционе свести и интензивирања активности дифузије производње европских компанија отварањем афилијација на страним тржиштима. Највећи део страних директних инвестиција био је интраевропског карактера јер је најатрактивнија локација и циљна дестинација улагања капитала била углавном друга европска земља. Друго тржиште по значају према коме је усмераван европски капитал било је северноамеричко тржиште где су се ојачане европске компаније све смелије упуштале у конфронтацију са америчким ривалима на њиховом домаћем терену.

Пример Европе током седамдесетих година следио је и Јапан, мада је, имајући у виду обим страних директних инвестиција ова земља остала најскромнији члан Тријаде. Продор јапанских компанија непосредним производним ангажовањем на страним тржиштима такође се одвијао кроз две специфичне фазе. За прву фазу карактеристично је да су стране директне инвестиције усмераване према, Јапану блиским локацијама јужне и источне Азије да би коришћењем јефтине сировине и радне снаге јапанске афилијације креирале производњу коју би даље, извозним активностима пласирале до развијених тржишта Европе и Америке. Услед растућег јена и све бројнијих трговинских баријера на које јапанска роба наилази при настојању да освоји тржиште

европског и америчког континента Јапан се одлучује да напусти дотадашњи приступ овим тржиштима и да се у другој фази уместо извоза преоријентише на оснивање производних погона на поменути локацијама директним улагањем капитала. Поред Европе и Америке све интересантнија дестинација за пласман инвестиција јапанских компанија постају и тржишта новоиндустријализованих земаља Азије.

У односу на остале чланове Тријаде чији се водећи инвеститори одређују за инвестиционе подухвате на релацији развијени-развијени (између 60 и 80%), Јапан више од половине свог капитала (58%) усмерава ка земљама у развоју. Таква тенденција резултат је настојања да се обезбеде неопходне сировине и јефтина радна снага, али и да са своје територије дислоцира еколошки прљаве технологије. Инвестиције Јапана у друге развијене земље углавном су усмераване у гране које су могле да пруже подршку регуларном извозу јапанске робе (транспорт, дистрибуција, сервис). Отуда став аутора Коцимае да су јапанске инвестиције „trade-oriented”, односно да користе компаративне предности како сопствене, као земље инвеститора, тако и земље рецептора и домаћина инвестираних средстава.

Осамдесетих година уочава се постојање већег степена интеграције између земаља унутар Тријаде него између Тријаде и остатка света о чему сведоче следећи подаци:

- У периоду од 1980. до 1989. године укупно интра-Тријад СДИ стање је са 142 милијарде америчких долара готово утростручено, на 410 милијарди долара. Учешће у светском СДИ стању чланице Тријаде повећале су са 30 на 39%;
- Интра-Тријад трговина расте брже од светске трговине повећавајући своје учешће са 13 на 17% светских трговинских токова у посматраном периоду.¹⁶

За разлику од Сједињених Америчких Држава чије учешће у укупним излазним инвестиционим активностима опада остале земље Тријаде значајно поправљају свој положај на ранг листи највећих светских инвеститора. У периоду од 1985. до 1989. године лидерска позиција највећег светског инвеститора припадала је Великој Британији, док се Јапан до почетка деведесетих година вртоглаво приближио самом врху водећих светских инвеститора. Као што илуструју подаци из табеле удео Јапана у укупним светским излазним инвестиционим токовима је са 8,9% у првој половини посматране декаде порастао на 18,8% до краја осамдесетих.

Табела бр. 3.2. - Излазни токови СДИ пет земаља највећих инвеститора током периода 1980.-1989. година, изражени у процентима

	1980. до 1984.	1985. до 1989.
САД	28,1	14,3
Јапан	8,9	18,8
Велика Британија	19,4	20,2
Немачка	7,4	7,8
Француска	6,0	8,0

Извор: Прилагођено према UNCTAD, World Investment Report, 1991., The Triad in Foreign Direct Investment, стр. 31-40;

Према извештају Конференције Уједињених нација за трговину и развој од 2000. године, излазне инвестиције из САД показују тенденцију раста достижући рекордних 151 милијарду долара у 1999. години мада је темпо раста успорен у односу на две претходне године што је Америку довело на друго место, иза Велике Британије. Са рекордних 276 милијарди долара САД су највећи рецептор СДИ на свету у 1999. (трећина прилива глобалних СДИ). Велика Британија је била највећи инвеститор у САД са 39% укупних инвестиција, а прати је Холандија са 14%.

Позицију најважнијег извора страних директних инвестиција Европска унија је потврдила и током 1999. године. Као и у ранијим годинама током девете деценије XX века излазни инвестициони токови земаља Европске уније у великој мери превазилазе нивое прилива инвестиција на простор Европе. Разлика је наставила експанзију са 95 милијарди долара у 1997. и 177 милијарди у 1998. на 205 милијарди долара у 1999. години. Прилив страних директних

¹⁶ UNCTAD, World Investment Report, 1991.(WIR 1991), The Triad in Foreign Direct Investment, UN; New York; - стр.36;

инвестиција у земље европске уније порастао је за 23%, на укупно 305 милијарди долара. Одлив страних директних инвестиција из Јапана пао је за 6%, на приближно 23 милијарди долара у 1999. години, док се прилив четворостручио и са 3 милијарде долара у 1998. достигао рекордни ниво од око 13 милијарди долара. Неравнотежа између прилива и одлива инвестиција пала је на најнижи ниво од момента када јапанске власти статистички прате и анализирају инвестиционе токове и упоређују их са другим развијеним економијама. Био је ово ненадани и изузетан помак с обзиром да су до пре само неколико година страни инвеститори Јапан сматрали екстремно тешким за улазак.¹⁷

На почетку новог миленијума излазни сток Тријаде чинио је 69% укупног излазног стока света. Најупадљивија промена је да је Европска унија постала далеко највећи извор инвестиција. Док су 1980. године излазни стокови Европске заједнице и САД били готово еквивалентни (на нивоу од око 215 милијарди долара), 2002. године излазни стокови развијене Европе су више од два пута премашили излазни сток Сједињених Америчких Држава. У међувремену, Јапан је остао стабилан са излазним стоком од једне десетине укупног излазног стока Европе.¹⁸ Унутар Тријаде Европа је, дакле највећи инвеститор и у укупном излазном стоку Тријаде учествује са 65,3%, док је учешће САД 28,5%, а Јапана 6,2%. Највећи део својих инвестиција Европа усмерава ка Сједињеним Америчким Државама док се интраевропске инвестиције све више стимулишу јачањем регионалних интеграција на европском простору најпре програмом „Европа 92”, а затим и ширењем Европе на исток.

Током протеклих неколико деценија удео Тријаде у укупном светском улазном току и стању страних директних инвестиција варирао је од 60-70%. Међутим, у оквиру Тријаде дошло је до значајних помака ка Европској унији. Удео Европске уније у привлачењу инвестиција у Тријаду је око 75% у периоду 2000.-2005. година, у поређењу са учешћем од 62% у улазним токовима Тријаде у периоду од 1978.-1980. године. Европска унија која након највећег проширења из 2004. године укључује и осам економија са простора централне и источне Европе, данас обухвата готово половину глобалних улазних и излазних инвестиционих токова.¹⁹ Насупрот томе, значај САД у улазним и излазним инвестиционим токовима опада, и то за излазне од 1980. године, а од почетка деведесетих година локација САД постаје све мање атрактивна и за привлачење инвестиција из остатка Тријаде. Највећи део инвестираних средстава пласиран је у Европу (готово 80%). Када је реч о Јапану, иако је осамдесетих година постао важан извор страних директних инвестиција, последњих петнаест година уочава се опадање његове улоге као инвеститора, али и пораст значаја као земље рецептора страних улагања. Међутим, и поред тога значај Јапана и као земље домаћина страних директних инвестиција остаје маргиналан и на релативно ниском нивоу.

Интра-Тријад инвестициона оријентација значајно је подстакнута идејом о увођењу статуса „инсајдера” за сваку чланицу унутар Тријаде у смислу потребе за присуством на свим тржиштима у сва три „крака” Тријаде – Европи, Сједињеним Државама и Азији кроз прихватање стратегије „три ноге”. Како свака чланица Тријаде остварује позицију доминантног инвеститора на појединим локацијама широм света долази до формирања кластера (cluster), такозваних инвестиционих џепова земаља домаћина, обично у региону у коме доминирају као земља инвеститор. Земље које улазе у састав џепова мењају се током времена у складу са променом интереса земље инвеститора. Применом стратегије „три ноге” мултинационалне компаније из сваке чланице Тријаде добијају могућност да афилијације оснивају не само у „свом џепу” већ и у џеповима осталих чланица, а све ради обезбеђења присуства на целом подручју Тријаде. На тај начин у џеповима последично долази до слабљења концентрације око једне чланице Тријаде.

¹⁷ UNCTAD, World Investment Report 2000, (WIR 2000), Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, - стр. 29-38;

¹⁸ UNCTAD, World Investment Report 2003, (WIR 2003), FDI Policies for Development: National and International Perspectives, -стр. 23;

¹⁹ UNCTAD, World Investment Report 2006, (WIR 2006), FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, стр.- 6;

Појави нових локација погодних за инвестиционе подухвате и ширење активности производње на простору унутар, али и изван оквира Тријаде, с којима се водећи инвеститори суочавају, у великој мери допринели су следећи фактори:

1. либерализација и интензивирање трговинских токова од 1960. године;
2. либерализација инвестиционих политика великог броја земаља од седамдесетих година XX века;
3. појава новоиндустријализованих брзорастућих економија југоисточне Азије које карактерише интензиван техничко-технолошки прогрес;
4. отварање земаља средње и источне Европе и започети процеси приватизације у привредама овог региона и
5. либерализација финансијских тржишта, чиме је проширена могућност позајмљивања капитала.

3.6.1. Промене националних инвестиционих политика

Степен доприноса страних директних инвестиција привреди земље домаћина условљен је фазом развоја економије земље домаћина, развојном политиком земље домаћина, као и променама на тржиштима капитала на националном, регионалном и глобалном нивоу.

Табела бр. 3.3.- Регулаторне промене у националним законодавствима за период од 1991.-2000. године

	1991.	1992.	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.
Број земаља које су увеле промене у инвестициони режим	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Број регулаторних промена	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
- либералне промене:	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
- рестриктивне промене	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3

Извор: UNCTAD, *World Investment Report 2000; Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*; стр.-6; *World Investment Report 2003; FDI Policies for Development: National and International Perspectives*; стр.-21;

Глобални тренд либерализације националних политика у сфери страног инвестиционог ангажовања резултирао је повећањем броја земаља које увode промене у своје инвестиционе режиме као и повећањем броја промена. Тако је на пример 1991. године 35 земаља изменило политику према страним директним инвестицијама, да би 1997. године број земаља које увode промене у инвестициону регулативу порастао на 76. Истовремено је забележено и повећање броја промена са 82 на 151 у посматраном периоду. Од укупно 750 промена, 94,26% значило је либерализацију у области инвестиција. С обзиром на економски значај страних директних инвестиција не изненађује податак да се све већи број земаља активира на пољу привлачења инвестиција из иностранства и креирања што повољније политике за инвеститоре. Кретање у правцу либерализације инвестиционих режима настављено је до краја XX века. Од 140 промена у 1999. години 131 либерализује услове за стране инвеститоре. Од укупно 1.035 промена током последње деценије другог миленијума 94% промена фаворизује инвеститоре.²⁰

Промене политике Влада о страним директним инвестицијама током 1999. потврђују јачање тренда ка либерализацији, заштити и промоцији СДИ. Већина нових мера у економијама у развоју и транзицији редуковала је секторска ограничења за улазак страних инвестиција или либерализовала операције у индустријама раније затвореним или ограниченим за улазак инвестиција из иностранства. Међу њима су нафта, рударство, енергија, аеродроми, телекомуникације, туризам, филмска продукција, банкарство и осигурање, малопродаја и фармацеутска индустрија. У већини случајева ове мере су наставак промена предузетих у претходним годинама. Земљама које су значајно ревидирале своје СДИ режиме и настојале да креирају привлачнији инвестициони амбијент придружиле су се: Индија, Камбоџа, Руска

²⁰ UNCTAD, *World Investment Report 2000*, (WIR 2000), *Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, -стр.6;

Федерација, Словенија, Судан и Тајланд. У развијеним земљама где су инвестициони режими углавном отворени није било дерегулације активности у којима се унос страних инвестиција ограничава.²¹

Заинтересованост свих категорија земаља (РЗ, ЗУР, ЗУТ) за либерализацију СДИ не јењава ни на почетку новог миленијума. Између 1991. и 2000. године у националне СДИ режиме уведена је укупно 1.185 регулаторна промена од којих је 1.121 ишла у правцу стварања повољнијег окружења за СДИ. Само током 2000. године уведено је 150 регулаторних промена од стране 69 земаља и готово све, чак 98% (147 промена) предвиђало је повољнији третман за стране инвеститоре.²²

Табела бр. 3.4. - Промене у националној инвестиционој регулативи у периоду 2001.-2008. године

	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.
Број земаља које су извршиле промене инвестиционе регулативе	71	72	82	103	92	91	58	55
Број регулаторних промена:	207	248	242	270	203	177	98	110
- у правцу даље либерализације:	193	236	218	234	162	142	74	85
- ка даљим рестрикцијама:	14	12	24	36	41	35	24	25

Извор: UNCTAD, *World Investment Report 2003*; *сmp.- 21*; UNCTAD, *World Investment Report 2009*; *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*; *сmp.- 31*;

Нагло опадање обима инвестирања у наредном периоду није ослабило тренд ка либерализацији прописа из области СДИ. Након рекордног броја промена у националном законодавству страних директних инвестиција оствареног у 2001. години, 2002. године забележен је нови рекорд од 248 промена, од којих је 236 креирало повољније услове за стране инвеститоре. Анализом периода од 1991. до 2002. године долази се до импозантног податка да се од укупно 1.641 промене које је 165 земаља увело у своју легислативу, 1.551 промена, готово 95%, кретало у правцу веће либерализације.²³

2005. године у многим деловима света интензивирају се дискусије о „заслугама“ либерализације у односу на потребу увођења економског протекционизма. Већина земаља и даље либерализује своје инвестиционе амбијенте, али је све више оних земаља које предузимају одређене кораке како би заштитиле националну привреду од стране конкуренције или повећале државни утицај у појединим гранама индустрије. Заштитне мере су посебно добиле на значају у нафтној и гасној индустрији Латинске Америке, а кулминирале су одлуком Боливије да национализује индустрију нафте и гаса, у мају 2006. године.²⁴ Током 2005. године од стране UNCTAD-а идентификовано је 205 промена инвестиционих политика. У погледу регионалне дистрибуције на Африку се односило 53 промена инвестиционе легислативе, а следе Азија и Океанија са 48, развијене земље са 44, југоисточна Европа и земље ЗНД са 39 и Латинска Америка и Кариби са 21 променом. Иако промене које фаворизују стране директне инвестиције и даље доминирају, број промена којима земља домаћин ограничава улазак инвеститора на национално тржиште је у сталном порасту и као што се може видети у табели са 5% у 2002. години порастао је на 20% у 2005. Удео неповољних промена нарочито је висок у Латинској Америци где две трећине укупних промена подразумева мање повољан третман улазних страних директних инвестиција (графикон бр. 3.1).²⁵ У Чилеу је, на пример, новим законом наметнут порез од 5% на остварени профит у сектору рударства за страног инвеститора који произведе више од 50.000 тона бакра годишње.

²¹ Исто – стр. 7;

²² World Investment Report 2001 (WIR 2001): Promoting Linkages, стр.6;

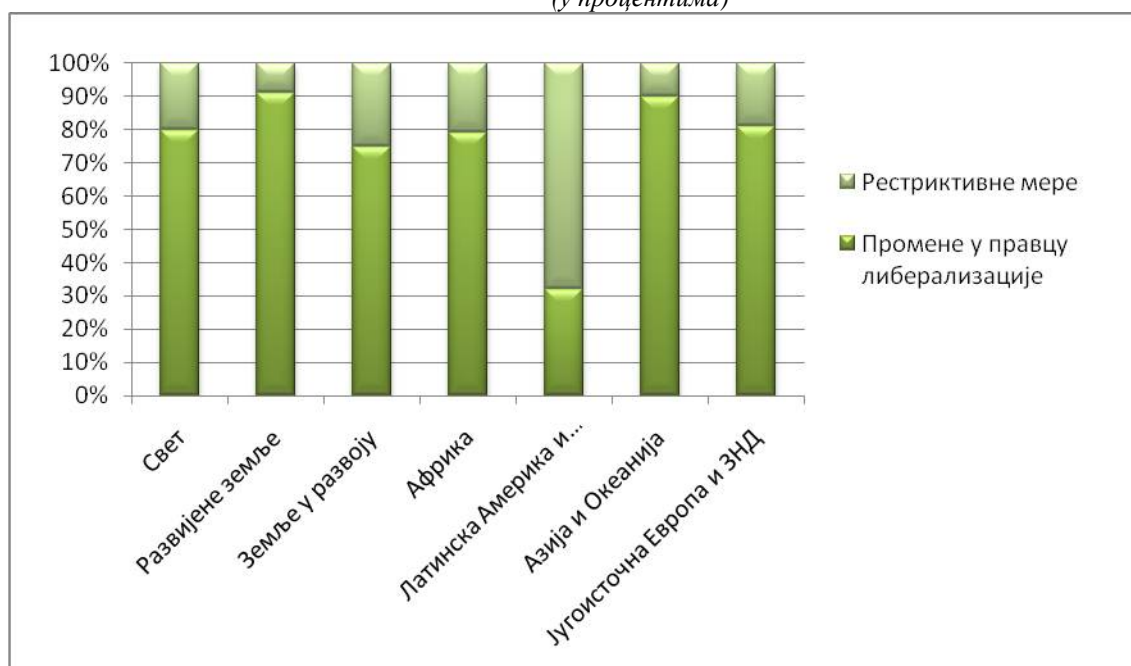
²³ UNCTAD, World Investment Report 2003; стр.- 20;

²⁴ UNCTAD, World Investment Report 2006; стр.- 23;

²⁵ Исто – стр.25;

И поред све евидентнијег пораста протекционистичких мера тренд ка већој отворености према СДИ настављен је и у наредним годинама. UNCTAD-ово годишње истраживање о променама националних закона и прописа који могу да утичу на улазак и пословање МНК сугерише да креатори инвестиционе политике и даље трагају за начинима да инвестициону климу у својим земљама учине што привлачнијом. У 2007. години идентификовано је само 98 промена што је најмањи број од 1992. године. Природа промена је слична као и у последњих неколико година с тим што се највећи број промена до сада, чак 24,5% кретао у правцу ограничавања улазних инвестиционих токова. Од укупног броја промена 24 је мање повољно за инвестиције и већина се односи на експлоатацију природних ресурса или заштиту националних интереса од повећаног страног власништва. Од преосталих 74 промена највећи део обухватао је пореске „уступке” и олакшице при опорезивању прихода од капитала (имовине) у виду: прихода од камате, дивиденди, капиталног добитка и закупнине.

Графикон бр. 3.1. - Промене инвестиционе регулативе у 2005. години, по регионима (у процентима)



Извор: UNCTAD, *World Investment Report 2006, (WIR 2006), FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, стр.-25;

Смањење корпоративног пореза које је имплементирано у инвестициону регулативу појединих земаља (БЈР Македонија, Бугарска, Колумбија) правдано је потребом конкретних економија да, као локације, остану конкурентне за улазне стране директне инвестиције. Неке земље уводе нове промотивне мере или побољшавају постојеће. У марту 2007. године, САД на пример покренуле су иницијативу промовисања америчког тржишта као инвестиционе дестинације „Инвестирајте у Америци”, прву на савезном нивоу за подстицање СДИ од 1980. Од идентификованих промена за развијене земље везано је 36 промена (од којих је само у Европи 26), док је када су у питању земље у развоју и транзицији у Африци забележено 15, у источној, јужној и југоисточној Азији 14, Латинској Америци и Карибима 10, западној Азији 8, земљама ЗНД 8 и у југоисточној Европи 7. Релативно висок проценат мање повољних промена и даље је најизраженији у Латинској Америци и Карибима.²⁶

²⁶ UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*; стр.- 11-14;

Истраживања промена националних закона и прописа у вези са СДИ указују да је 2008. године уведено 110 нових мера у укупно 55 земаља света. У односу на претходну годину проценат мање повољних промена остао је непромењен и износи 23%. Анализом регионалног распореда промена евидентно је да простор Јужне, Источне и Југоисточне Азије бележи највеће учешће у укупном броју регулаторних промена (25%), док су земље чије су привреде у транзицији партиципирале са само 2%. (графикон бр. 3.2.)

У свим регионима број промена повољних за СДИ превазилазио је број мера којима је ограничаван улазак страних инвеститора на национално тржиште земље одредишта инвестиција. Тако на пример, од 16 мера усвојених у Африци 75% фаворизује улазне инвестиционе токове, док је у осталим регионима ситуација следећа: од 28 мера југоисточне Азије и Океаније 79% повољнијих, од 15 мера ЗНД 80%, од 22 у развијеним земљама 91%, од 20 мера у Латинској Америци 55%, а од 9 мера предузетих у западној Азији и земљама југоисточне Европе заједно 89% промена креира атрактивнији инвестициони амбијент за страног улагача.

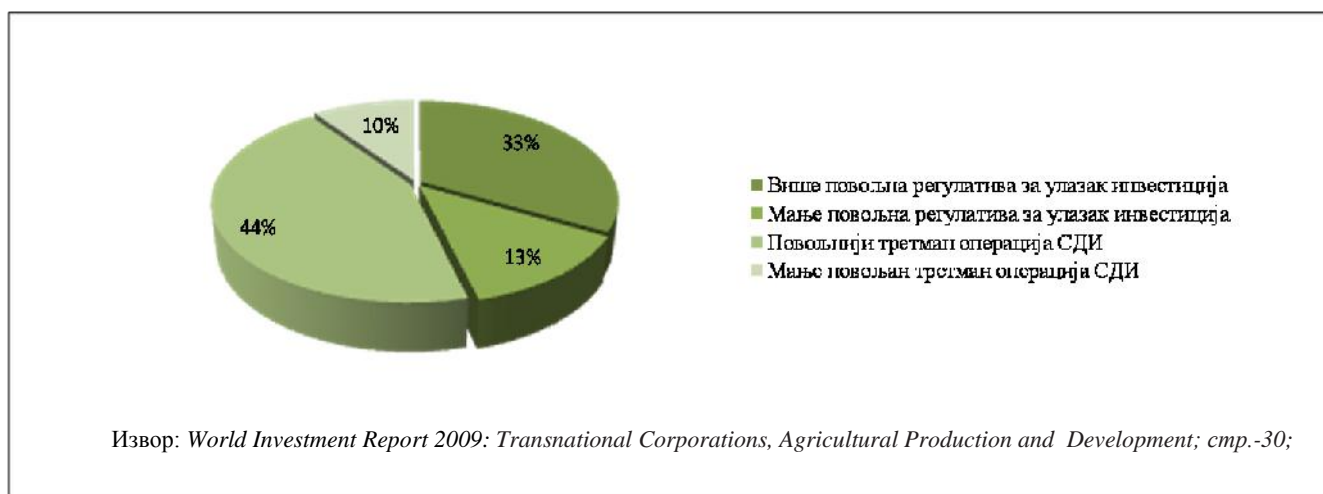
Графикон бр. 3.2. - Регионална дистрибуција промена у вези са страним директним инвестицијама у 2008. години



Извор: World Investment Report 2009; Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; сmp.- 30;

Од 110 нових мера усвојених током анализиране године 33% односи се на промене којима се олакшава улазак страних инвеститора на простор земље домаћина креирањем стимулативног и атрактивног амбијента, а 44% свих промена побољшава третман инвестиционих операција. Само 13% евидентираних промена националних инвестиционих политика ишао је у правцу поштравања услова за улазак страних директних инвестиција, док је 10% предвиђених промена значило строжију примену прописа и мање повољан третман инвестиционих подухвата.

Графикон бр. 3.3. - Структура промена националних инвестиционих политика у 2008. години



Извор: World Investment Report 2009; Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; сmp.-30;

Истовремено, тренд контроле СДИ у циљу очувања националне бесбедности и даље је настављен у неколико земаља. Поједине земље Латинске Америке одлучне су у првобитној намери да национализују стратешку индустрију, пре свега екстрактивну. Многе земље, како развијене тако и оне у развоју су, такође усвојиле програме спасавања и пакете подршке „оболелих” предузећа, нарочито оних у финансијском сектору. Позитиван утицај на улазне инвестиционе токове предузете мере ће свакако произвести само под условом да су дизајниране и имплементирани у недискриминаторном маниру и амбијенту отвореном за учешће страних инвеститора. Све је више изражена бојазан да ове активности иду у правцу инвестиционог протекционизма фаворизовањем домаћих у односу на стране инвеститоре или увођењем препрека излазним инвестицијама како би капитал остао код куће. Ово још не значи општи тренд ка рестриктивној политици према СДИ, као одговор на актуелну кризу. Међутим, уочавају се (појавиле су се) одређене протекционистичке тенденције. Неке земље почињу да дискриминишу стране инвеститоре и/или производе на „скривени” начин користећи „рупе” у међународним прописима фаворизовањем производа са високим „домаћим” садржајем. Гледајући у будућност кључно питање је коју ће политику страних директних инвестиција земље домаћини примењивати када глобална економија почне да се опоравља.²⁷

У 2009. години од укупно 102 идентификоване промене националних политика у области инвестирања нешто мање од 70% уведених мера подржава либерализацију и промоцију страних улагања док је нешто више од 30% промена усмерено у правцу регулације и увођења рестриктивних мера, што је највиши проценат посматрано од 1992 године. Мере либерализације између осталог подразумевају отварање раније затворених сектора индустрије, либерализацију откупа земљишта и приватизацију државних предузећа. Исто тако, бројне земље предузимају кораке ка даљој промоцији и олакшавању страних инвестиција кроз фискалне и финансијске подстицаје за стимулисање страних улагања у посебне индустрије и регионе, укључујући и посебне економске зоне. Мере које олакшавају улазак СДИ тичу се поједностављења процедура одобравања или скраћивање рокова издавања дозвола за отпочињање и реализацију инвестиционих пројеката. Да би побољшале пословну климу и креирале повољан инвестициони амбијент бројне развијене земље и економије у развоју у Африци и Азији прибегавају смањењу стопе пореза на добит, а уочава се и тренд увођења нижих корпоративних пореских стопа. Изузетни напори ка либерализацији и промоцији инвестиционих токова идентификовани су и на нивоу појединих регионалних групација. Најновији пример свакако је случај *Форума за Азијско-Пацифичку економску сарадњу (Asia-Pacific Economic Cooperation)*, тзв. *АПЕС*²⁸. Према истраживању UNCTAD-а којим је обухваћено 13 АПЕС економија дошло се до резултата који потврђују да је петнаест година након усвајања Богор Декларације²⁹ ова групација постигла значајан напредак у реформи својих инвестиционих режима. Мада све привреде, у различитој мери, још увек одржавају секторски ограничена улагања, либерализацијом правила инвестирања, активним укључивањем у промоцију страних улагања и увођењем одређених олакшица и подстицаја, створена је отворена, стабилна и предвидива инвестициона клима у региону. Подаци из спроведене студије показују да су се приливи СДИ посматраних тринаест економија од 1996.

²⁷ World Investment Report 2009; Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; стр.- 31;

²⁸ Установљен давне 1989. године у Канбери, АПЕС данас окупља 21 земљу чланицу. Поред иницијалних оснивача: Аустралија, Брунеји, Индонезија, Јапан, Канада, Кореја, Малезија, Нови Зеланд, САД, Сингапур, Тајланд и Филипини, земље чланице су и: Вијетнам, Мексико, НР Кина, Папуа Нова Гвинеја, Перу, Руска Федерација, Тајван (Chinese Taipei), Хонг Конг и Чиле.

²⁹ Основе функционисања Форума детерминисане су 1994. године на састанку у Богору (Индонезија) када је промовисањем слободне трговине и отвореног тржишта приоритетом проглашено формирање зоне слободне трговине и потпуног укидања свих препрека за трговину и инвестиције до 2010. године за индустријализоване, високо развијене економије, а за привреде у развоју до 2020. године.

готово учетворостручили и да су до 2008. године у укупном АРЕС приливу СДИ увећани за скоро три четвртине, а у глобалном приливу страних инвестиција за 32%. Истовремено, излазни инвестициони токови ових економија доминирали су у структури одлива СДИ из АРЕС региона са укупно 85% у 2008. години.³⁰

У појединим земљама промене инвестиционих режима предвиђале су и мере којима се промовишу и излазне СДИ, пре свега кроз поједностављење процеса издавања неопходних одобрења и скраћивање административних процедура или давањем преференцијалног пореског третмана.

На другој страни, све већи број земаља прихвата и/или појачава регулаторни механизам провере СДИ било кроз нове мере у вези са уласком и пословањем страних инвеститора, строжије примене постојећих правила и прописа или мерама експропријације и национализације предузећа у целини или појединих његових делова. Чињеница да већина земаља наставља да либерализује и олакшава улазак СДИ потврђује да глобална економска и финансијска криза до сада није резултирала повећаним инвестиционим протекционизмом. На плану либерализације инвестиционих националних политика најактивније су земље Азије и Африке док је у развијеним земљама евидентан релативно мали број мера либерализације. Ово би могло да значи да су развијене земље света или већ веома отворене за стране инвеститоре или да се пак у инвестиционој политици све више опредељују за економски патриотизам. Пример поштравања прописа за стране инвеститоре у 2009/2010. години свакако је Канада у којој се, изменама и допунама Закона о инвестицијама Влади даје овлашћење да преиспита улазне инвестиције које утичу или прете да угрозе националну безбедност. Аналогно томе, Немачка је изменила своје законодавство како би изричито забранила улагања од стране инвеститора изван Европске уније и ЕФТА групације које прете да угрозе јавну безбедност државе, док је Индија, на пример, забранила стране директне инвестиције у производњи цигара, цигарилоса и цигарета, као и у производњи дувана и супститута дувана.³¹

Реформе у правцу увођења нешто блажих мера заштите националних економија које утичу на пословање страних инвеститора односе се на постојање различитих ограничења у вези са начином пословања компанија из иностранства увођењем обавезног садржаја локалних инпута, обавезе запошљавања локалне радне снаге или усмеравања одређеног дела финалних производа стране афилијације ка тржиштима изван националних оквира земље домаћина. Тако на пример, у Казахстану модификовани закон предвиђа као услов за давање концесија на употребу природних ресурса обавезу страног инвеститора да запосли не мање од 95% локалних радника, држављана Казахстана. Нигерија је, такође усвојила акт којим се развој нафтне и гасне индустрије земље обезбеђује управо обавезним садржајем локалних инпута у производњи страних инвеститора.

Поред тога, многе државе широм света повећавају свој удео у власништву компанија од националног интереса, као и ниво контроле у стратешким гранама привреде које због изузетне важности желе да задрже у властитим рукама, што, као у случају Боливије доводи до национализације компанија за производњу електричне енергије.

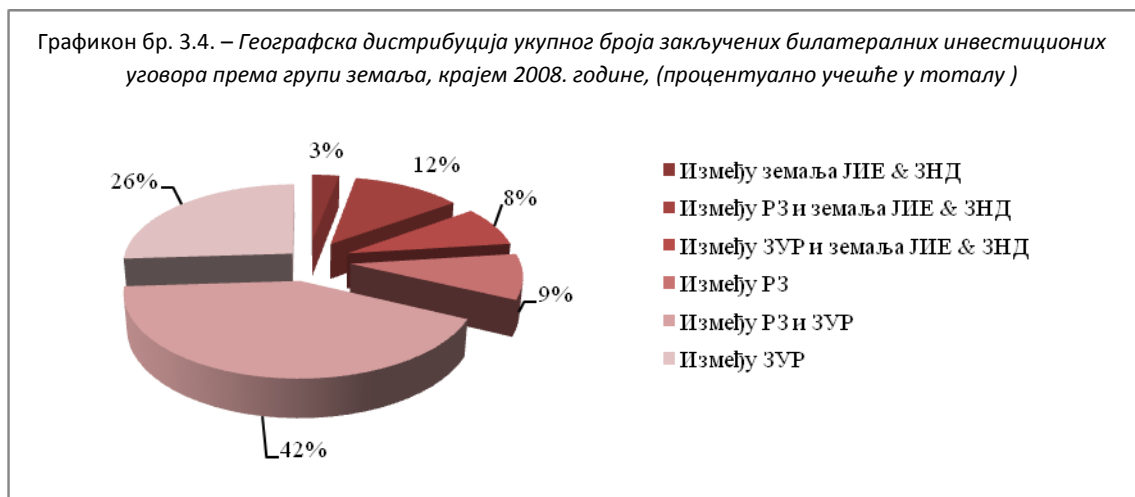
3.6.2. Билатерални инвестициони уговори (*Bilateral Investment Treaties - BIT*)

Паралелно са либерализацијом на националном нивоу све већи број земаља приступа потписивању међународних инвестиционих уговора (*International investment agreement-ИА*) који су у целини или у појединим деловима посвећени инвестиционој проблематици. Питања националног третмана компаније инвеститора, репатријације профита, пореског статуса, али и остала питања везана за креирање повољног инвестиционог амбијента, владе многих земаља регулишу потписивањем, на билатералном нивоу, са владама земаља инвеститора двостраних споразума о

³⁰ Тринаест АРЕС - чланица обухваћених студијом су: Аустралија, Канада, Чиле, Хонг Конг (Кина), Јапан, Република Кореја, Малезија, Мексико, Нови Зеланд, Перу, Сингапур, Тајван-провинција Кине и САД.

³¹ *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy; cnp-80;*

заштити и унапређењу инвестиција, такозваних билатералних инвестиционих уговора (*Bilateral Investment Treaties-BIT*). Од 1959. године, када је између Немачке и Пакистана закључен први БИТ број потписаних двостраних уговора о заштити инвестиција је у сталном порасту: са 385 уговора 1989. године на 2.181 уговор у 2002.³², и 2.608 у 2007. години³³, да би на крају 2008. укупан број уговора порастао на 2.676.³⁴ Током 2008. године закључено је 59 нових билатералних инвестиционих уговора у којима је учествовало 46 земаља у развоју и 38 развијених земаља.



Извор: *World Investment Report 2009; (WIR 2009), Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; стр.- 33;*

Када су у питању билатерални инвестициони уговори не може а да се не констатује специфичност у погледу промена карактера ових уговора током деведесетих година. Како се осамдесетих година прошлог века као обавезан партнер у уговорима оваквог карактера појављивала развијена земља, у последње две деценије све више расте учешће земаља у развоју и земаља централне и источне Европе које међусобно потписују билатералне инвестиционе уговоре. Од 59 нових билатералних инвестиционих уговора закључених током 2008. потписнице 13 уговора биле су земље у развоју. Овај податак указује на наставак сарадње на релацији југ-југ по питањима улагања капитала. У овом тренутку 26% свих билатералних инвестиционих уговора односи се на сарадњу земаља у развоју. Највећи број БИТ споразума који као чланицу не укључују развијену земљу у категорији земаља у развоју потписала је Кина. Само у 2007., Кина је закључила четири нова уговора са другим земљама у развоју. Око 60% кинеских БИТ уговора закључено је у периоду од 2002. до 2007. са другим земљама у развоју, углавном из Африке.³⁵ Привреде у транзицији југоисточне Европе и ЗНД потписале су 19 билатералних инвестиционих уговора од чега 11 са развијеним земљама, искључиво европским партнерима. Земље у транзицији су данас странке у 613 БИТ споразума, што чини 23% свих билатералних инвестиционих уговора.

Посебну категорију БИТ уговора представљају билатерални порески уговори који се потписују у циљу координације пореза на приход од страних инвестиција у земљи домаћину и земљи инвеститору, спречавања евазије пореза од стране моћних МНК, избегавања двоструког опорезивања у односу на порезе на доходак и на имовину и равноправније расподеле пореских прихода између земље примаоца страних директних инвестиција и земље инвеститора. Раст броја уговора о двоструком опорезивању (*Double taxation treaties- DTT*) наставља се из године у годину што најсликовитије потврђује податак да је у 2008. години закључено 75 нових уговора чиме је

³² World Investment Report 2003; FDI Policies for Development: National and International Perspectives; стр.- 89;

³³ World Investment Report 2008; Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge; стр.-14;

³⁴ World Investment Report 2009; Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; стр.- 32;

³⁵ World Investment Report 2008; Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge; стр.-15;

укупан број ДТТ уговора у свету достигао 2.805. Карактеристично је да се као странке у 63 нова уговора појављују развијене земље, од чега је 18 уговора потписано само између развијених земаља. Земље у развоју су учествовале у 36 нових ДТТ уговора, а у највећем броју укључене су, чак по четири пута Катар и Вијетнам. Током посматране године пет уговора о двоструком опорезивању је као обе стране у уговору укључивало земље у развоју, тако да уговори између развијених и земаља у развоју и даље чине највећи удео (38%) свих ДТТ уговора.³⁶

Током економске и финансијске кризе, земље су наставиле да преговарају и као део њихових напора да привуку и користе СДИ, у 2009. години закључено је 211 нових међународних инвестиционих уговора (82 билатерална инвестициона уговора, 109 уговора о избегавању двоструког опорезивања и 20 осталих ПА-*International investment treaties*), или у просеку око четири нова споразума недељно. Као резултат тога, укупан број међународних инвестиционих уговора до краја 2009. састојао се од укупно 5.939 споразума, укључујући 2.750 БИТ уговора, 2.894 ДТТ уговора и 295 других међународних инвестиционих споразума. Тренд доношења споразума у области инвестирања настављен је у 2010. За првих пет месеци закључено је 46 нових међународних инвестиционих уговора (шест БИТ уговора, 33 ДТТ и седам других ПА). Деветнаест од 82 БИТ уговора потписаних у 2009. су уговори међу земљама у развоју, што указује на наставак јачања сарадње на релацији југ-југ када је у питању регулисање инвестиционих токова.³⁷ Занимљиво је да се паралелно са растом броја закључених међународних инвестиционих уговора константно повећава број арбитража покренутих пред Међународним центром за решавање инвестиционих спорова (*International Centre for Settlement of Investment Disputes-ICSID*) са седиштем у Вашингтону који је основан Конвенцијом о решавању инвестиционих спорова између држава и држављана других држава из 1965. године.

Првобитно је у билатералним инвестиционим уговорима акценат стављан на питања заштите и третмана инвестиција, али и на решавања евентуалних спорова између уговорних страна. Уговор, у принципу предвиђа обавезу државе у погледу пружања правичног и поштеног третмана инвеститора из друге државе уговорнице обезбеђивањем и поштовањем начела националног третмана, третмана најповлашћеније нације, уздржавања и заштите од незаконите експропријације и давања надокнаде у случају законите експропријације... Временом долази до проширивања листе области које су обухваћене овим уговорима, тако да данас савремени уговори овог типа све већу пажњу поклањају питањима од јавног интереса, пре свега заштити здравља, сигурности и очувања животне средине и необновљивих природних ресурса. Обавезе из међународних инвестиционих уговора све више постају софистициране, како са аспекта инвеститора, тако и за земљу домаћина. Новина је дакле у уравнотеженом приступу правима и обавезама па се све више инсистира, не само на правима страних инвеститора, већ и на њиховим обавезама према државама потенцијалним примаоцима капитала. Прецизним дефинисањем јасних правила при потписивању међународних инвестиционих уговора не само да се захтева баланс између заштите инвеститора и земље домаћина од евентуалних негативних ефеката страних инвестиција, већ се све „гласније” изражава настојање да се обезбеди конзистентност са националним интересом рецептивне привреде.

³⁶ World Investment Report 2009; Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; стр.- 33;

³⁷ World Investment Report 2010; Investing in a Low-Carbon Economy; стр.- 81-82;

3.7. РЕГИОНАЛНИ ИНВЕСТИЦИОНИ ТРЕНДОВИ

Деценијски доминантну позицију развијених земаља света и као рецептора глобалних инвестиционих токова и као водећих инвеститора на нивоу светске привреде посебно је уздрмала економска криза која је глобалне карактеристике попримила у другој половини 2008. године. Високе стопе економског раста мање развијених и брзо растућих земаља у развоју (*emerging and developing economies*) довеле су до значајних промена структуре и динамике не само глобалних инвестиционих токова већ и целокупне светске економије. Повећано је учешће земаља у развоју, посебно на страни привлачења СДИ, али се оне све више појављују и у улози великих инвеститора. Исто тако, са почетком процеса трансформисања привреда некадашњег Источног блока у савремене тржишно оријентисане привреде расте заинтересованост ове групације за креирањем што атрактивнијег амбијента за пласман инвестиција из иностранства.

Међутим, регионална дистрибуција инвестиционих токова и даље сведочи о доминантној позицији развијених земаља како на страни улазних тако и на страни излазних инвестиционих токова.

Табела бр. 3.5.- Токови СДИ, по регионима, за период 2007.- 2009. година (исказани у милијардама долара и процентуално)

Регион	Улазни инвестициони токови			Излазни инвестициони токови		
	2007.	2008.	2009.	2007.	2008.	2009.
Свет	2.100	1.771	1.114	2.268	1.929	1.101
Развијене земље	1.444	1.018	566	1.924	1.572	821
Земље у развоју	565	630	478	292	296	229
Африка	63	72	59	11	10	5
Латинска Америка и Кариби	164	183	117	56	82	47
Западна Азија	78	90	68	47	38	23
Јужна, источна и југ.- ист. Азија	259	282	233	178	166	153
Југоисточна Европа и ЗНД	91	123	70	52	61	51
Процентуално учешће у светским токовима СДИ						
Развијене земље	68,8	57,5	50,8	84,8	81,5	74,5
Земље у развоју	26,9	35,6	42,9	12,9	15,4	20,8
Африка	3,0	4,1	5,3	0,5	0,5	0,5
Латинска Америка и Кариби	7,8	10,3	10,5	2,5	4,3	4,3
Западна Азија	3,7	5,1	6,1	2,1	2,0	2,1
Јужна, источна и југ.- ист. Азија	12,3	15,9	20,9	7,9	8,6	13,9
Југоисточна Европа и ЗНД	4,3	6,9	6,3	2,3	3,1	4,6

Извор: *World Investment Report 2010; (WIR 2010); Investing in a Low-Carbon Economy; сmp.- 31;*

3.7.1. Инвестициони токови развијених земаља у првој деценији 21. века

У погледу регионалне дистрибуције СДИ токова развијене земље су и на прелазу између два миленијума доминирале на плану привлачења страних инвестиција, а уједно су имале улогу највећих светских инвеститора.

Пад глобалних инвестиционих активности с почетка деведесетих година прошлог века прекинут је 1993. године, од када започиње експанзиван раст СДИ на глобалном нивоу. Глобални прилив страних улагања достигао је рекордан ниво у 2000. години од 1.270,8 милијарди УСД, док су инвестициони одливи на нивоу светске привреде порасли на 1.149,9 милијарди УСД. Поређења ради, само пет година раније, 1995. године глобални излазни инвестициони токови имали су

вредност од свега 355,3 милијарди УСД. При томе, групација развијених земаља остаје доминантан прималац највећег дела глобалних улазних инвестиција, али и задржава улогу водећег светског инвеститора. Земље Тријаде (САД, ЕУ и Јапан) учествовале су са 71% у светском приливу, а са 82% у светском одливу инвестиционих токова. Сједињене Америчке Државе и даље остају највећи светски **СДИ прималац** са приливом вредним 281 милијарди УСД. Мада је удео улазних инвестиционих токова из ЕУ опао са 80% у 1999. години на ниво од 72% у 2000., Велика Британија традиционално остаје земља из које на тржиште САД долази највише инвестиција.

САД су трећа највећа **земља инвеститор** на свету са уложених 139 милијарди УСД, док је Велика Британија инвеститор број један, а за њом следи Француска. Све у свему, ЕУ, као дестинација за инвестиције америчких компанија, привлачи скоро половину инвестиционог тотала САД.

Прилив страних директних инвестиција у регион Европске уније, такође је достигао рекордан ниво у 2000. години (617 милијарди УСД). У оквиру Европске уније, Велика Британија је **највећи инвеститор у 2000.**, а истовремено и највећи инвеститор на нивоу светске привреде, другу годину за редом. Водећој позицији Уједињеног Краљевства свакако је допринела куповина немачке компаније Mannesmann од стране британско-америчког концерна из области телекомуникација Vodafone Airtouch PLC за рекордних, приближно 180 милијарди УСД. Као резултат тога Немачка је, по први пут постала најважнији **СДИ прималац** у региону, а друга највећа земља рецептор инвестиција на свету уопште, иза САД. Трећи највећи домаћин СДИ на свету била је Велика Британија која је привукла 130 милијарди УСД. Излазне инвестиције Европске уније као региона у потрази за повољним пословним могућностима све више се усмеравају ка земљама централне и источне Европе.³⁸

Трећи члан Тријаде моћних, Јапан привукао је за 36% мање инвестиција из иностранства, остваривши вредност инвестиционог прилива од 8,2 милијарде УСД. Ово само потврђује чињеницу да значај Јапана као земље домаћина страних директних инвестиција остаје маргиналан и на релативно ниском нивоу, како у односу на развијени свет, тако и у односу на свет у целини. Сасвим супротно, на страни одлива инвестиционих токова, након две узастопне године пада забележен је пораст улагања у иностранству, и укупно инвестирано готово 33 милијарди УСД.

Након достизања врхунца у 2000. години инвестициони токови у и из развијених земаља нагло су опали у 2001., што је први пад у приливима инвестиција од 1991., а у одливима од 1992. године. Вредност глобалних излазних инвестиција смањена је за 55% на 621 милијарду УСД, док су приливи инвестиција на глобалном нивоу више него преполовљени, на 735 милијарди УСД. Улазни инвестициони токови групације развијених земаља смањени су на 503 милијарди УСД. Упркос успоравању привредног раста и догађају од 11. септембра, САД су задржале позицију највећег рецептора СДИ и повратиле позицију највећег инвеститора света, мада су и улазни и излазни инвестициони токови у 2001. години опали испод нивоа од 1998. године. Излазне инвестиције опале су за готово 30%, што је пад на 114 милијарди УСД, док је, у односу на претходну годину **привучено дупло мање инвестиција**, у вредности од 124 милијарде УСД. Удео земаља ЕУ у улазним СДИ Сједињених Америчких Држава опао је са 74%, у претходној на 48% у анализираној години. Као и претходних година главна дестинација за САД инвестиционе ангажмане поново је Европска унија која је добила више од 40% америчких инвестиција. НАФТА земље партнери (Канада и Мексико) заједно, привукли су више од четвртине укупног САД инвестиционог одлива.

Инвестициони токови у и из Европске уније, као групе опали су за око 60% (323 милијарди УСД и 365 милијарди УСД). Пад европских инвестиционих токова углавном је резултат смањења прекограничних куповина и продаја компанија, како по броју, тако и по вредности. Такође, долази до приметног смањења учешћа мегапослова, чија вредност превазилази 1 милијарду америчких долара у укупно оствареној вредности М&А акција тако да се ниједан не може упоредити са

³⁸ World Investment Report 2001: Promoting Linkages - стр. 12 - 18;

мегапословима предузетим током 2000. године када је остварен рекорд. **Пет највећих економија домаћина за СДИ из Европске уније су као и 2000. године: Белгија и Луксембург, Француска, Немачка, Холандија и Велика Британија, само са промењеним редоследом на листи највећих прималаца.** Велика Британија повратила је позицију највећег примаоца СДИ у региону, а за њом следе Француска, Белгија и Луксембург, Холандија и Немачка. Упркос рецесији, САД традиционално остају најатрактивнија локација за СДИ из Европске уније. Највећи инвеститор у Европској унији је, и поред чињенице да су излазне инвестиције преполовљене у односу на претходну годину Француска, са уложених 82,8 милијарди УСД (други највећи инвеститор на свету). Белгија и Луксембург задржале су позицију другог највећег инвеститора из региона, пре свега због велике прекограничне активности спајања и преузимања у области осигурања и комуникација. Холандија је трећа по величини земља инвеститор, за њом следи Немачка, док је највећи пад у излазним инвестиционим токовима из Европске уније, у апсолутном и релативном смислу забележила Велика Британија која се нашла на петом месту листе највећих европских инвеститора. Улагања Јапана у иностранству порасла су за 21%, до 38 милијарди УСД.³⁹

Са рецесионим кретањима с почетка новог миленијума прилив инвестиција у САД опада, а атрактивне инвестиционе локације у групацији развијених земаља постају, пре свега Луксембург, Француска и Велика Британија.

Приливи СДИ у развијене земље опали су за 22% у 2002. години, са 590 милијарди УСД на 460 милијарди УСД. Упркос узастопном двогодишњем паду улазних инвестиција учешће развијених земаља у светском инвестиционом приливу остало је на готово истом нивоу као у претходној години (више од 70%).⁴⁰ Упркос укупном паду, око трећина развијених земаља искусила је раст СДИ прилива. Водећи светски примаоци инвестиција били су Луксембург, Француска и Немачка, док САД, мада највећи прималац инвестиција у 2001. години нису успеле да се рангирају на једном од прва три места највећих домаћина СДИ. Највећи пад улазних инвестиција од 60% регистрован је у В. Британији која се нашла на шестом месту водећих светских рецептора СДИ. Улазни инвестициони токови Јапана повећани су за 50%.

Излазни инвестициони токови из развијених земаља опали су за нешто више од 9%, са 661 милијарде УСД на 600 милијарди УСД. Као водећи светски инвеститори појављују се Луксембург, САД, Француска, Велика Британија и Јапан.

Глобални улазни инвестициони токови **2003.** године достижу рекордно низак ниво од око **560 милијарди УСД**, а настављен је пад улазних инвестиционих токова и у групацији развијених земаља од 25% на ниво од **367 милијарди УСД - најнижи ниво у последњих шест година.** Луксембург је поново водећи рецептор СДИ на свету а по први пут се на другом месту највећих светских прималаца страних инвестиција нашла једна од земаља у развоју, Кина, која је у своју привреду привукла преко 53 милијарди УСД капитала из иностранства. За њима следе Француска и САД са рекордно ниским приливом инвестиција од свега 30 милијарди УСД - најнижа вредност од 1992. године. Улазни СДИ токови опали су у земљама ЕУ и Јапану за 21%, односно за 32%.⁴¹

За разлику од прилива, излазне СДИ повећане су у 2003. години за 4%, на 570 милијарди УСД. САД су повратиле позицију највећег светског инвеститора, а следе Луксембург, Француска и Велика Британија.

³⁹ World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness - стр. 37-43;

⁴⁰ World Investment Report 2003; FDI Policies for Development: National and International Perspectives, стр. 68;

⁴¹ World Investment Report 2004: The Shift Towards Services str. Pregled - стр. 80

Табела бр. 3.6 – Улазни инвестициони токови региона и појединих економија из групације развијених земаља у периоду од 2000. - 2005. године, у милијардама УСД

РЕГИОН	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.
Свет	1.270,8	735	678,7	559,6	710,8	916,3
Развијене земље	1.005,2	503	490	366,6	396,1	542,3
Европска унија	617,3	322,9	374,4	295	213,7	421,9
Белгија, Луксембург	87,1	51	-	-	-	-
Луксембург	-	-	117	87,5	4	3,7
В. Британија	130,4	53,8	27,8	14,5	56,2	164,5
Француска	44	52,6	49	47	31,4	63,6
Немачка	176	31,8	36	13	-15	32,6
САД	281,1	124,4	62,8	29,7	122,4	99,4
Јапан	8,2	6,2	9,2	6,3	7,8	2,7

Извор: World Investment Report 2001 - стр. 291; World Investment Report 2002 - стр. 303; World Investment Report 2004 - стр.367; World Investment Report 2006 - стр. 299;

Благом опоравку глобалних прилива СДИ од 2%, након три године опадања, 2004. године допринео је нагли пораст улазних инвестиција групације земаља у развоју. Приливи инвестиција у земљама у развоју, за разлику од групације развијених земаља у којој су улазне СДИ опале за 14%, порасли су за 40%, на 233 милијарди УСД 2004. године. САД су задржале позицију водећег примаоца СДИ, а затим следе Велика Британија и Кина.

Глобални СДИ одливи повећани су 2004. за 18%, на 730 милијарди УСД. Скоро половина свих инвестиционих одлива пореклом је из три извора: САД, Велике Британије и Луксембурга. С тим у вези, развијене земље, као група остале су значајан извозник капитала у форми страних директних инвестиција. Док су СДИ одливи из Европске уније опали за 25%, на ниво од 280 милијарди УСД, већина других развијених земаља повећала је улагања у иностранству. У случају Сједињених Америчких Држава одлив инвестиција повећан је за више од 90%, на рекордних 229 милијарди УСД.⁴²

Прилив страних директних инвестиција у развијеним земљама 2005. године износио је 542 милијарде долара, што је повећање од 37% у односу на претходну годину. Посматрано у процентима, развијене земље учествовале су са 59% у светском тоталу улазних инвестиција. Регионално посматрано, 25 земаља чланица ЕУ понело је титулу најпримамљивије дестинације за стране инвестиције и привукло 422 милијарде долара, или готово половину светског тотала од 916 милијарди долара. Са приливом 65% већим од прилива САД, Велика Британија је светски лидер и највећи прималац глобалних СДИ вредних 165 милијарди долара, по први пут од 1977. године.⁴³Томе је свакако највише допринела активност спајања (merger) Shell Transport and Trading (В. Британија) са Royal Dutch Petroleum (Холандија), дил (договор) вредан 74 милијарди долара. Упркос паду нивоа улазних СДИ Сједињене Државе су се нашле на другом месту на листи водећих земаља домаћина страних инвестиција са приливом од 99 милијарди долара. На листи највећих прималаца СДИ у групацији развијених земаља одмах иза САД регистроване су Француска са 64 милијарди долара, Холандија са 44 милијарди долара и Канада са 34 милијарди долара. Степен концентрације улазних инвестиционих токова на простор ових земаља је изузетно висок с обзиром да пет највећих економија домаћина СДИ у 2005. години учествује са 75% у укупном приливу страних инвестиција у регион развијених земаља.

Десет нових чланица ЕУ, од којих је осам економија раније класификовано као Централна и Источна Европа, заједно су привукле 34 милијарди долара инвестиција, што је пораст од 19% у односу на 28 милијарди долара из 2004. године а истовремено и нови рекорд. Прилив страних инвестиција у Јапан више је него преполовљен и упркос посвећености Владе да у року од пет

⁴² World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, Overview;

⁴³ World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development-стр. 82

година, до 2006. године удвостручи ниво СДИ представља повратак на најнижи ниво од 1996. Прилив СДИ у Јапан опао је за 64%, на 2,8 милијарди долара што је најнижи ниво у протеклој деценији али и најнижи прилив међу развијеним земљама.

Интересантно је да више од 90% улазних инвестиционих токова у развијеним земљама потиче такође из развијених земаља. Међутим, инвестиције из земаља у развоју у развијеним земљама су у порасту током последње деценије и њихово учешће у 2004. години премашује ниво достигнут 1990. године.⁴⁴

Глобални излазни инвестициони токови у 2005. години износили су **779 милијарди долара**. При томе, групација развијених земаља и даље чини најважнији извор страних инвестиција партиципирајући у укупним излазним инвестиционим токовима са готово 83%. Одливи СДИ из развијених земаља су након пораста током 2003. и 2004. године поново опали у 2005. години за 6% на 646 милијарди долара што је у суштини последица значајног пада одлива страних инвестиција из САД. Регионална расподела се није много променила у протеклих 15 година: највећи удео излазних инвестиционих токова из развијених земаља и даље је усмерен према другим развијеним земљама (58% у 2004. години) па се недвосмислено може закључити да најважнији извор глобалних инвестиција остају развијене земље. У улози лидера у инвестирању нашла се **Холандија** која је током 2005. инвестирала 119 милијарду долара. Велики пораст излазних инвестиционих токова углавном је резултат већ поменутог спајања холандског гиганта Royal Dutch Shell и Shell Transport and Trading Company Plc из Уједињеног Краљевства. Захваљујући овој инвестиционој трансакцији инвестиције из Холандије достижу рекордан ниво. Излазне СДИ из **Француске** су удвостручене на 116 милијарди долара чиме се ова земља нашла на другом месту на листи водећих светских инвеститора. Компаније из Велике Британије инвестирале су 101 милијарду долара у иностранству што је ставља на место трећег највећег страног инвеститора на свету у 2005. години.

Глобални прилив директних страних улагања порастао је у **2006. години** за 38% и достигао ниво од 1.306 милијарди долара. Након трогодишњег узастопног раста прилив СДИ се приближио рекордном нивоу од 1.411 милијарди долара постигнутом 2000. године. Улазни инвестициони токови бележе пораст у све три групације земаља: у привредама развијених и земаља у развоју, као и у привредама у транзицији југоисточне Европе и ЗНД. **Улазни инвестициони токови** у развијеним земљама 2006. године расту за 45% и достижу вредност од **857 милијарди УСД** што је више од два пута од нивоа из 2004. године.⁴⁵ Прилив инвестиција порастао је у 24 од 36 развијених земаља и њихов удео у светским улазним инвестиционим токовима порастао је на око 66%. **Сједињене Америчке Државе** повратиле су позицију водећег светског примаоца инвестиција коју су изгубиле 2002. године, а за њима следе **Велика Британија** у којој је прилив инвестиција опао за 28% на 140 милијарди УСД и **Француска**. 25 земаља чланица Европске уније заједно привлачи око 41% укупног инвестиционог прилива. Прилив директних страних улагања у земље уније порастао је за 9% у 2006. години на укупно 531 милијарду УСД. Инвестициони прилив у САД вишеструко је повећан и достиже вредност од 175 милијарди УСД. Јапански прилив СДИ био је негативан по први пут од 1989. године.

Прилив СДИ за 10 нових чланица ЕУ, не рачунајући новопримљене Бугарску и Румунију задржао је тренд раста у укупном износу од **39 милијарди УСД**. Водећи прималац инвестиција ове групе земаља је Пољска која је остварила рекордан прилив инвестиција од 14 милијарди УСД што је резултат повећаног улагања не само европских него и јапанских инвеститора (Sharp, Bridgestone Group⁴⁶, Toyota and Toshiba). Међу развијеним земљама Европе које нису чланице ЕУ **Швајцарска** бележи опоравак на страни улазних инвестиционих токова достижући износ од 25

⁴⁴ Исто-стр. 85

⁴⁵ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development стр.66

⁴⁶Јапанска корпорација – један од највећих светских произвођача гума за путничке аутомобиле, коју је давне 1931. године основао Shojiro Ishibashi

милијарди УСД, углавном привлачењем страних улагања у сектор биотехнологије и сектор финансија.

Раст глобалних СДИ подржан је пре свега повећањем прекограничних М&А активности продаје и куповине које су се током 2006. године повећале како по вредности (за 23% и достигле вредност од 880 милијарди УСД), тако и по броју (за 14% на 6.974 трансакције од чега је 172 имало епитет мега- што значи да се ради о пословима у вредности изнад 1 милијарде УСД) приближавајући се максимуму из 2000. године. У Северној Америци активности прекограничних спајања и аквизиција су готово удвостручене, док је у Европи Велика Британија била главна земља мета, док су шпанске компаније биле веома активне као купци. Прекограничне аквизиције шпанских компанија (на пример: Telefonica i Ferrvial) имале су вредност од 78 милијарди УСД, што је рекордни ниво за ову земљу.⁴⁷

У 2006. години повећане су активности прекограничних спајања и аквизиција компанија развијених земаља за 20%, на 728 милијарди УСД. Скоро 90% М&А трансакција у развијеним земљама, као и у претходној години закључено је од стране компанија из других развијених земаља. Такође, повећан је број гринфилд инвестиција у економијама развијених земаља на укупно 5.197 пројеката у односу на 4.662 у 2005. години. Иако је ЕУ као групација привукла највећи број гринфилд инвестиција (3.844) и остварила највећи удео (74%) у свим аранжманима овог типа у развијеним земљама, САД и даље привлаче највећи број гринфилд подухвата – 723. При томе, број гринфилд пројеката у развијеним земљама од стране компанија из земаља у развоју порастао је за 15%, на 405 пројеката.⁴⁸

Глобални одливи СДИ у 2006. години достигли су ниво од **1.216 милијарди УСД**. **Излазни инвестициони токови из развијених земаља у 2006. години**, такође бележе пораст и то за 45% на **1.023 милијарди УСД**, што је означило њихову пету годину раста за редом. ТНК развијених земаља остају водећи извори СДИ чинећи 84% глобалних излазних инвестиционих токова. И поред опоравка САД као инвеститора готово половина светских инвестиционих токова потиче из земаља Европске уније, посебно из Француске, Шпаније и Велике Британије. Када је реч о САД, после негативних излазних инвестиционих токова регистрованих током 2005. године углавном због American Jobs Creation Act из 2004. године који је предвиђао могућност да се репатрирани профит америчких афилијација опорезује нижом стопом од нормалне доприносећи на тај начин паду реинвестирања профита, у 2006. години оне инвестирају око 217 милијарди УСД и поново су на самом врху Топ 10 највећих светских инвеститора. При томе, ЕУ је регион који привлачи највиши ниво америчких инвестиција (око 112 милијарди УСД), а затим следе регион Азије и Латинске Америке. Мада СДИ из земаља ЕУ бележе незнатан пад достижући вредност од **572 милијарде УСД**, шест земаља чланица ове економске интеграције рангирано је међу првих десет највећих инвеститора света. Са излазним инвестицијама вредним 115 милијарди УСД Француска се нашла на другом месту, другу годину за редом на листи највећег извора страних улагања на свету. Следе Шпанија (90 милијарди УСД), Велика Британија (79 милијарди УСД), Немачка, Белгија и Италија.

Насупрот паду прилива, у Јапану се наставља пораст излазних инвестиционих токова за 10%, па је тако износ инвестиција износио 50 милијарди УСД. Највећи део јапанских компанија инвестирао је у Западну Европу (36%), док се као други највећи прималац инвестиција појављује регион Азије (са 35%), а као трећи највећи рецептор Северна Америка са 19%. Међутим, највећи појединачни прималац јапанских СДИ свакако су САД са 9 милијарди УСД привучених средстава, што је ипак нешто ниже од 12 милијарди УСД из претходне године, затим следе Холандија, В. Британија и Кина.⁴⁹

Иако је вредност излазних инвестиционих токова из 10 нових чланица ЕУ виша у односу на претходни период и даље је скромна ако се упореди са приливом инвестиција и износи 12

⁴⁷ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development стр.

⁴⁸ Исто-стр. 69;

⁴⁹ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development - стр. 70

милијарди УСД, што је 31% од СДИ прилива у овај регион. Више од 1 милијарде УСД инвестирале су Пољска, Мађарска, Чешка и Естонија.

Тренд раста инвестиционих прилива у развијене земље света настављен је и у наредној години. Глобални прилив СДИ у 2007. години забележио је пораст од 30% и достигао износ од 1.833 милијарди УСД, што је далеко изнад рекорда оствареног у 2000. години. Четврту годину за редом **улазни инвестициони токови** развијених земаља расту, и то за око 33%, на **1.248 милијарди УСД током 2007.** године. Као и претходних година, прекограничне аквизиције су углавном одговорне за наставак успона улазних инвестиционих токова. САД су задржале позицију највећег светског примаоца инвестиција, а следе Велика Британија, Француска, Канада и Холандија.

Европска унија, као целина, и даље је водећи регион-домаћин јер привлачи скоро две трећине укупног инвестиционог прилива у групи развијених земаља.⁵⁰ Прилив страних директних инвестиција у 27 земаља чланица ЕУ порастао је за 43%, на укупно 804 милијарди УСД. Прилив СДИ за 12 нових чланица ЕУ остао на истом нивоу и достигао вредност од 65 милијарди УСД. Приливи су неравномерно распоређени, а као водећи примаоци инвестиција истакли су се Пољска са око 18 милијарди УСД, Румунија са близу 10 милијарди УСД, Чешка Република са нешто више од 9 милијарди УСД и Бугарска са 8,5 милијарди УСД.⁵¹ Инвестиције европских компанија доминирају на овом простору, али су САД највећи појединачни инвеститор у овај субрегион, захваљујући пре свега неким великим аквизицијама у области телекомуникација.

Прилив СДИ у Јапан, другу по величини економију на свету порастао је на 23 милијарди УСД што је највиши ниво инвестиција који је ова земља примила икада. Пораст прилива иностраног капитала у суштини инициран је аквизицијом у сектору финансијских услуга, стицањем власништва над трећом по величини јапанском брокерском компанијом Nikko Cordial Corporation од стране Citigroup Inc. (САД) вредном 8 милијарди УСД.

Значајан пораст улазних инвестиционих токова Швајцарске за 54% на ниво од 40 милијарди УСД подржан је са неколико аквизиција високе вредности пре свега у области фармацеутске индустрије и финансијских услуга.⁵² У 2007. години вредност прекограничних М & А активности компанија развијених земаља порасла је за 50% до 1.282 милијарди УСД, док је њихов број забележио раст од 10%, што значи више од 7.800. трансакција прекограничних спајања и аквизиција компанија.

Глобалне излазне инвестиције достигле су вредност од **1.996 милијарди УСД.** **Излазни инвестициони токови** из развијених земаља расли су брже од прилива током 2007. године. Излазне инвестиције повећане су за 56% до нивоа без преседана од **1.692 милијарде УСД** и премашиле вредност улазних инвестиционих токова за 445 милијарди УСД. Највећи светски инвеститор и извор страних инвестиција остају САД са 314 милијарди УСД инвестиција, што је повећање од 42% у односу на 2006., док су **излазне инвестиције земаља ЕУ** готово удвостручене у односу на претходну годину и износе **1.142 милијарду УСД.** Пет земаља инвестирало више од 100 милијарди УСД. Поред САД највећи извори СДИ су: Велика Британија, Француска, Немачка, Шпанија, Италија и Јапан. Занимљиво је да излазни инвестициони токови ових седам земаља заједно износе 1.256 милијарди УСД, или 74 % од укупно инвестираних средстава групе развијених земаља. Америчке компаније су више од половине својих улагања концентрисале у земље ЕУ (175 милијарди УСД), али је уочен и значајан пораст СДИ у Азију, Пацифик, као и у Латинској Америци и Карибима и Канади. Посебно су расле инвестиције у сектор услуга, чак за 56% више него у претходној години.

Шест од првих 10 земаља највећих инвеститора света у 2007. години потичу из субрегиона Европске уније. Излазни инвестициони токови из Велике Британије повећани су више него троструко у односу на 2006. годину на 266 милијарди УСД, док је Француска била трећи највећи

⁵⁰ World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge - стр. 7

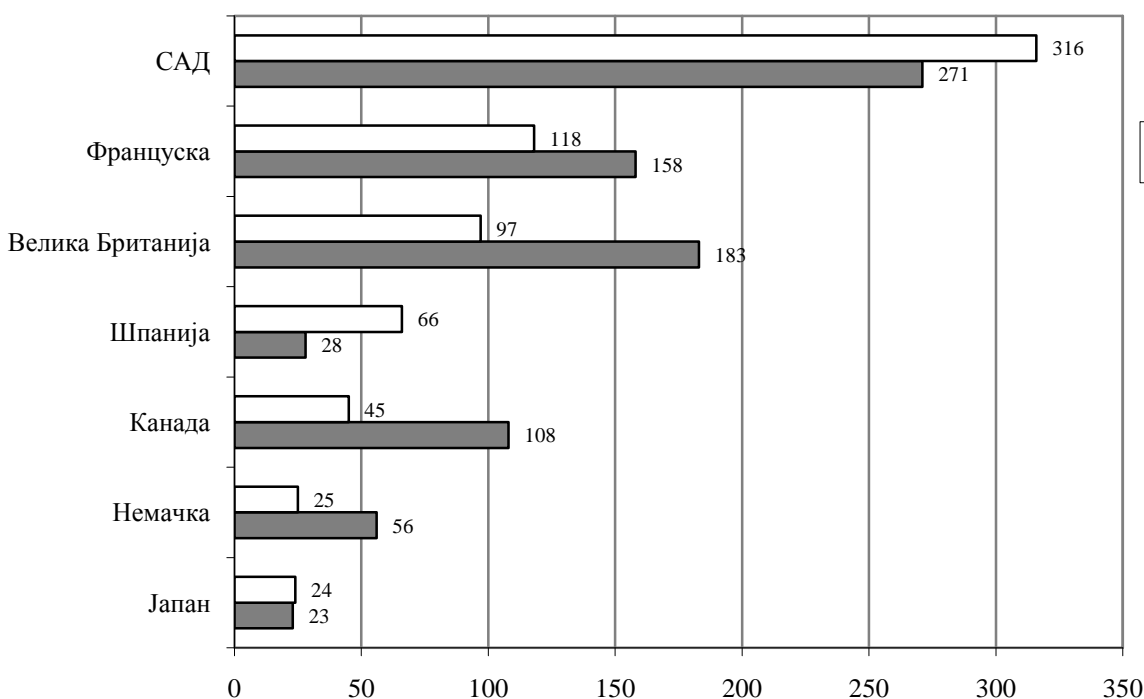
⁵¹ Исто – стр. 253

⁵² World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge - стр. 74

извор СДИ са 225 милијарди УСД, а следе Немачка и Шпанија. У поређењу са другим развијеним земљама излазне инвестиције из 12 нових земаља чланица ЕУ и даље на веома скромном нивоу од 14 милијарди УСД. Излазни инвестициони токови из Јапана пак настављају са растом и достижу вредност од око 74 милијарди УСД.

Рецесијом, зачетом у Америци, варљивог лета 2007. године и њеном ескалацијом кроз светску економију и негативних рефлексија на „остатак” света озбиљно су погођени и глобални приливи СДИ. **2008. године** регистрован је пад глобалног прилива инвестиција за 14%, са рекордно високог нивоа од 1.979 милијарди УСД у претходној години, на 1.697 милијарди УСД. Криза је променила глобални инвестициони пејзаж: инвестиције у земљама у развоју и привредама у транзицији расту, повећавајући њихов удео у глобалним улазним и излазним инвестиционим токовима на 43%, односно, 19%. Прилив инвестиција у ЗУР износио је 621 милијарду УСД, а у земље југоисточне Европе и ЗНД привучено је инвестиција у вредности од 114 милијарди УСД.

Графикон бр. 3.5. – *Развијене земље: прилив страних директних инвестиција у годинама глобалне економске кризе, период 2007.- 2008. година, у милијардама УСД*



Извор: World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development; стр. 80

Општи пад улазних инвестиционих токова у 2008. години разликовао се између три главне економске групације. У развијеним земљама, где је финансијска криза настала приливи инвестиција имали су тенденцију пада, док су у земљама у развоју и привредама у транзицији југоисточне Европе и ЗНД наставили да се повећавају. **Прилив СДИ у развијене земље је, након достизања историјског врхунца у 2007. години, нагло опао 2008. године, на ниво од 962 милијарде УСД.** Од 38 развијених земаља са падом улазних инвестиција суочиле су се 23 земље. Све главне земље домаћини СДИ, осим САД примиле су мање инвестиција у односу на претходну годину. До пада прилива инвестиција последично долази због пада прекограничних продаја и аквизиција чија је вредност након пет година узастопног раста/бума опала за 39%. У Европи су активности прекограничних продаја компанија смањене за 56%, а у Јапану за 43%. Широм света мега М&А послови у 2008. години опадају и по броју, за 21%, и по вредности, за 31%. Насупрот томе, број гринфилд инвестиција у развијеним земљама повећан је са 6.195 у претходној години,

на 6.972.⁵³ Упркос турбуленцијама на финансијском тржишту и кризи која је настала на тлу САД и довела до најоштријег пада привреде у неколико последњих деценија, САД су, са приливом од 316 милијарди УСД, задржале позицију највећег примаоца СДИ, како међу развијеним земљама, тако и у свету уопште. На листи водећих домаћина страних инвестиција у групацији развијених земаља на другом месту, са приливом од 118 милијарди УСД нашла се Француска, а од земаља Европе за њом следе Велика Британија, која је изгубила позиције највећег европског извора и примаоца СДИ, Шпанија, Белгија, Шведска и Немачка. Све распрострањенија криза финансијског тржишта и убрзавање рецесије озбиљно угрожавају све развијене економије па до пада улазних СДИ долази и у већини земаља Европске уније. Тако је прилив инвестиција у земље ЕУ-27 опао за близу 40% у 2008. години на 503 милијарди УСД.⁵⁴ У Јапану улазни инвестициони токови задржали свој тренд раста достигавши 24 милијарди УСД.

Улазни инвестициони токови у 9 нових чланица ЕУ, које не партиципирају у Евро зони (*European Monetary Union-EMU*) опали су за 9% на 65 милијарди УСД, што је много мањи проценат пада него у ЕУ-15. 77% од укупног инвестиционог прилива групе чине улазни инвестициони токови Пољске (16,5 милијарди УСД), Румуније (13,3 милијарди УСД), Чешке Републике (10,7 милијарди УСД) и Бугарске (9,2 милијарде УСД). Динамика прилива ове групе земаља била је неравномерна, тако да су се улазне инвестиције у Чешкој, Мађарској, Словачкој, Естонији, Летонији и Литванији задржале на истом нивоу, у Пољској и Бугарској бележе значајан пад, док су тренд раста имале у Румунији.

Док су излазни инвестициони токови у 2007. значајно повећани и достигли рекордан ниво, финансијска криза и економска рецесија у многим развијеним земљама смањиле су капацитете и склоности моћних МНК да инвестирају у иностранству током 2008. и почетком 2009. године. Пад одлива СДИ регистрован је у 24 развијене земље. Излазне инвестиције опадају у САД, земљама Еврозоне, а такође су и британске компаније, услед погоршања финансијске способности значајно смањиле инвестиције у иностранству за чак 60%. Иако су у 2008. години **излазни инвестициони токови** из развијених земаља опали за 17% на **1.507** милијарди УСД ова групација земаља задржава позицију највећих светских инвеститора. Пораст излазних инвестиција међу земљама које су декларисане као водећи извори инвестирања забележен је само у Јапану (за 74% на 128 милијарди УСД), Швајцарској (за 74% на 86 милијарди УСД), Канади (за 30% на 78 милијарди УСД, што је највиши годишњи износ инвестиција икада) и Холандији. САД су задржале позицију највећег светског инвеститора на свету и током 2008. године. Три од првих 20 прекограничних трансакција куповине, свака у вредности од преко 8 милијарди УСД предузете су од стране америчких МНК. Излазне СДИ земаља чланица ЕУ опале су за 30% на 837 милијарди УСД, тако да је удео региона ЕУ у укупним излазним инвестицијама групације развијених земаља опао на 56%.⁵⁵ Велика Британија изгубила је титулу водеће земље порекла СДИ у Европи захваљујући паду инвестиција британских компанија на ниво од 111 милијарди УСД, тако да је место лидера у инвестирању међу земљама европског континента са улагањем од око 220 милијарди УСД припало Француској. Сасвим супротно, излазне СДИ других великих економија Западне Европе (Немачке, Италије и Шпаније) погођене погоршањем економске климе и превирањима на финансијском тржишту значајно су опале за 13%, 52%, односно, 20%. Излазне инвестиције девет земаља ЕУ које нису чланице Еврозоне пале су за 30%, и у 2008. години чине само 1% излазних СДИ земаља ЕУ.

Ширење економске кризе имало је негативан утицај на улазне инвестиционе токове и у наредном периоду. Приливи СДИ током 2009. године опали су у све три велике групације земаља, развијене земље, ЗУР и ЗУТ. После пада на страни глобалних улазних инвестиционих токова од 16% у 2008. години, 2009. долази до даљег пада глобалног прилива инвестиција за још 37%, на ниво од **1.114 милијарди УСД**. Као и на глобалном нивоу улазне инвестиције развијених земаља

⁵³ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development – стр. 13;

⁵⁴ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development - стр. 79-80;

⁵⁵ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development – стр. 83;

опадају у свим већим регионима Тријаде за 44%, на 566 милијарди УСД. Необично је, међутим то што и поред чињенице да је, у компарацији са рецесионим кретањима с почетка новог миленијума, актуелна економска и финансијска криза много тежа, пад прилива СДИ релативно мањи од пада из периода 2000.-2003. година.⁵⁶ Прилив инвестиција у САД, водећу земљу домаћина за СДИ у свету опао је за 60% на 130 милијарди УСД, а у Канади на 19 милијарди УСД са 55 у претходној години. Улазне инвестиције у ЕУ-27 опале су за 33%, на 362 милијарде УСД, а у Уједињеном Краљевству су готово преполовљене у односу на претходни период. Насупрот томе, неке земље ЕУ забележиле су раст улазних инвестиционих токова. Тако је у Немачкој, четвртој по величини земљи рецептору страних инвестиција у развијеном свету дошло до раста улазних токова за 46% на 36 милијарди УСД. Јапан, мада друга по величини економија света, али, само четрнаеста највећа земља домаћин и рецептор СДИ забележио је пад са 24 милијарди УСД, у 2008., на 12 милијарди УСД у 2009. години.

Табела бр. 3.7 – Улазни инвестициони токови развијених земаља у периоду 2006.-2009. године, у милијардама УСД

РЕГИОН	2006. год.	2007. год.	2008. год.	2009. год.
Свет	1.305,8	1.833	1.697	1.114
Развијене земље	857,5	1.247	962,3	565,9
Европска унија	531	804,3	503,5	362
В. Британија	139,5	224	97	45,6
Француска	81	158	117,5	59,6
Немачка	42	51	25	35,6
САД	175,4	271,2	316,1	130
Јапан	-6,5	23	24	12

Извор: *World Investment Report 2007*, *стр.251*; *World Investment Report 2008*, *стр. 254*; *World Investment Report 2009*, *стр. 247*; *World Investment Report 2010*, *стр.167*;

Глобални инвестициони одливи пали су за 43% на 1.101 милијарду УСД. Такође су и **излазни инвестициони токови** развијених земаља имали опадајући тренд током **2009. године**. Инвестиције из земаља развијеног света опале су за 48% на 821 милијарду УСД. Одлив СДИ само из Велике Британије опао је за 89%, док је Еврозона забележила пад излазних инвестиција на ниво од 325 милијарди УСД - нижи од нивоа из 2005. године.

Табела бр. 3.8 - Излазни инвестициони токови развијених земаља у периоду од 2005.-2009. године, у милијардама УСД

РЕГИОН	2005. год.	2006. год.	2007. год.	2008. год.	2009. год.
Свет	778,7	1.216	1.996	1.857,7	1.100,9
Развијене земље	646,2	1.023	1.692	1.506,5	820,6
Европска унија	554,8	572	1.142	837	388,5
В. Британија	101	79,5	265,8	111,4	18,5
Француска	115,6	115	224,6	220	147,1
Немачка	45,6	79,4	167,4	156	62,7
САД	-12,7	217	313,8	311,8	248
Јапан	45,8	50,2	73,5	128	74,7

Извор: *World Investment Report 2006* - *стр. 299*; *World Investment Report 2007* - *стр. 251*; *World Investment Report 2008* - *стр. 254*; *World Investment Report 2009* - *стр. 247*; *World Investment Report 2010* - *стр. 167*;

На основу процена UNCTAD-а, глобални приливи директних страних инвестиција стагнирају у **2010. години**, показујући незнатан пораст од 1%, са 1.114 милијарди УСД у 2009. на скоро 1.122 милијарди УСД.⁵⁷ Земље у развоју играју све већу улогу као инвеститори, будући да

⁵⁶ *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy* стр. 56

⁵⁷ UNCTAD, *Global Investment Trends Monitor*, br. 5, „Global and Regional FDI Trends in 2010”, 17. јануар 2011. год.-стр. 2;

мултинационалне корпорације у тим земљама постају финансијски све јаче. Улазни инвестициони токови ЗУР порасли су око 10% у 2010. години на 525 милијарди УСД. Иза овог општег повећања леже значајне разлике: док су Латинска Америка, јужна, источна и југоисточна Азија доживеле снажан раст СДИ, у Западној Азији и Африци настављен је пад прилива инвестиција из иностранства.

3.7.2. Инвестициони токови земаља у развоју на почетку 21. века

Анализом кретања светских инвестиционих токова деведесетих година прошлог века уочено је значајно јачање улоге земаља у развоју које постају све привлачније инвестиционе дестинације, али и побољшање позиције ове групације земаља на лествици важних светских инвеститора.

Земље у развоју добиле су на значају као прималац СДИ. Њихов удео у светском тоталу прилива инвестиција порастао је у просеку, са 20% у периоду 1978.-1980. године, на просек од 35% у 2003.-2005. години, а на 36,5% у 2008. години, мада су перформансе у различитим регионалним групама биле неуједначене. Удео афричких земаља постепено је опао са 10% укупног прилива земаља у развоју у 1978.-1980., на око 5% на крају XX века, да би након неколико година опаоравка наставио стагнацију на истом нивоу. Удео Азије и Океаније, посебно јужне, источне и југо-источне Азије рапидно је повећан и 2008. године износио је 47,9% инвестиционог прилива земаља у развоју, а 17,5% светског тотала. Најпривлачнија инвестициона дестинација овог региона свакако је Кина која на почетку новог миленијума постаје генератор

Тренд пада прилива инвестиција земаља у развоју, као групације заустављен је **2003. године**. Међутим, инвестициона слика значајно се разликовала по регионима и по појединим земљама. Регион Африке, Азије и Пацифика привукао је знатно више инвестиција него у 2002. години, док су, четврту годину за редом улазни инвестициони аранжмани бележили пад у Латинској Америци и Карибима,⁵⁸ пре свега због успоравања процеса приватизације (кључни фактор повећања директних страних инвестиција у Латинску Америку током већег дела 1990-их), економске и политичке неизвесности у неким земљама и измештања производње из неких латиноамеричких земаља на локације са нижим трошковима, као што је Кина. Земље у развоју предузеле су додатне кораке да либерализују и реформишу своје националне и регионалне политике у сфери инвестиција, а ово повећава изгледе за повећање СДИ прилива.

Подаци о одливу СДИ из земаља у развоју указују на повећање динамичности ове групе земаља као извора инвестиција. До средине осамдесетих година XX века занемарљиво мали излазни токови земаља у развоју достигли су вредност од 117 милијарди УСД у 2005. години, или око 15% светског одлива инвестиција. Што је још важније, расте број земаља у развоју које се појављују као значајан извор СДИ у другим земљама у развоју и њихова улагања представљају нов и важан извор капитала и производног know-how-а за земље домаћине инвестиција ове групације. Поред ниских трошкова радне снаге и могућности приступа тржишту, најважнији покретачки фактори за интензивирање и пораст обима СДИ токова на релацији Југ-Југ и тенденције инвестирања у земље на нижем или сличном нивоу развијености везани су за географску близину и етничке и културне везе земаља из ове групације. Све већи значај инвестиционих ангажмана земаља у развоју одражава огроман пораст значаја земаља ове групације у светској економији.

Благом опоравку глобалних прилива СДИ од 2%, након три године опадања, **2004. године** допринео је нагли пораст улазних инвестиција групације земаља у развоју. Приливи инвестиција у земљама у развоју, за разлику од групације развијених земаља у којој су улазне СДИ опале за 14%, порасли су за 40%, на **233 милијарди УСД** 2004. године. Као резултат тога, удео земаља у развоју у светском инвестиционом приливу достигао је највиши ниво од 1997. године (36%). САД су задржале позицију водећег примаоца СДИ, а затим следе Велика Британија и Кина.

⁵⁸ Исто - стр. 39;

Док су улазни инвестициони токови региона Африке 2004. године, након повећања од 39% у претходној години стагнирали на релативно високом нивоу од 18 милијарди УСД све остале регионе и подрегионе ове групације обележило је значајно повећање улазних СДИ. Прилив улагања из иностранства у форми СДИ у регион Латинске Америке и Кариба, након четири године узастопног пада порастао је за 44% (до 68 милијарди УСД). Улазне СДИ у регион Азија-Океанија достигли 148 милијарди УСД, што је у поређењу са 101 милијардом УСД из претходне године значајно повећање. Приливи директних страних улагања земаља у развоју и даље концентрисани на првих пет водећих прималаца: Кину, Хонг Конг (Кина), Бразил, Мексико и Сингапур, (тим редоследом) и чине преко 60% укупног прилива групације.⁵⁹

Глобални СДИ одливи повећани су 2004. за 18%, на 730 милијарди УСД. Скоро половина свих инвестиционих одлива пореклом је из три извора: САД, Велике Британије и Луксембурга. С тим у вези, развијене земље, као група остале су значајан извозник капитала у форми страних директних инвестиција. Међутим, иако су развијене земље и даље главни извор СДИ уочава се пораст излазних инвестиционих токова земаља у развоју, са занемарљиво малог нивоа у раним осамдесетим годинама XX века на 83 милијарди УСД 2004. године.⁶⁰ Земље из ове групације почињу да препознају значај прекограничних М&А активности за повећање конкурентности својих компанија у глобалним размерама, али и за побољшање перформанси својих привреда тако да расте број, посебно азијских компанија које се одлучују за овакав наступ и на тржиштима развијених земаља.

Улазни инвестициони токови земаља у развоју порасли су, након раста у 2004. години, за још 22% на **334 милијарди УСД** 2005. године. При томе, Африка бележи пораст од 78% са рекордним приливом од 31 милијарду УСД. Западна Азија остварила је инвестициони прилив од 34 милијарди УСД, што је повећање од 85% у односу на претходну годину. Исто тако, јужна, источна и југо-источна Азија привукле су за 20% више инвестиција. С друге стране, Латинска Америка и Кариби забележили су незнатно повећање улазних инвестиционих токова од 3% (у 2004. години токови у региону порасли су за 118% након четири узастопне године пада СДИ). Приливи у 50 најмање развијених земаља (*LDC-least developed countries*) достигли су историјски максимум од 9,7 милијарди УСД, углавном због значајног повећања инвестиционих токова у Камбоџи, ДР Конго, Гамбији, Гвинеји-Бисао и Мауританији. И поред повећања од 11% ове земље су остале маргиналне, како у односу на светске токове, тако и у односу на укупан проток инвестиција земаља у развоју.

Скоро сваке године, почев од 1996., **пет највећих земаља домаћина СДИ** биле су: Бразил, Кина, Хонг Конг, Мексико и Сингапур, које су, заједно са око 48% учествовале у инвестиционом тоталу земаља у развоју 2005. године.

ЗУР као извор СДИ ојачале су своју глобалну позицију у 2005. години инвестирањем 117 милијарди УСД- 4% више у односу на претходну годину. Најзначајнији раст излазних инвестиционих токова је из западне Азије (око 16 милијарди УСД), док су и поред чињенице да је Кина остварила вишеструко повећање излазних инвестиција (11 милијарди УСД), одливи из јужне, источне и југо-источне Азије опали за 11%. Излазне инвестиције земаља Латинске Америке и Кариба порасли су за 19%, на 33 милијарди УСД.⁶¹

⁵⁹ World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, стр.7;

⁶⁰ World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, Overview;

⁶¹ World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development - стр. 5;

Табела бр.3.9 - Улазни инвестициони токови групације земаља у развоју у периоду од 2004.-2009. године, у милијардама УСД

РЕГИОН	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.
Свет	710,8	916,3	1.305,8	1.833	1.697	1.114
Земље у развоју	233	334	379	500	620	478
Африка	18	31	36	53	88	59
Латинска Америка и Кариби	68	75,5	92,9	126	144,4	116,5
Азија и Пацифик	147,6	200	259,7	320,5	388,7	303,2
Јужна, источна и југоисточна Азија	137,7	165	199,5	247,8	297,6	233
Западна Азија	9,8	34,5	59,9	71,5	90,2	68,3

Извор: WIR 2005, стр. 303-307; WIR 2006, стр. 299-302; WIR 2007, стр.251-254; WIR 2008, стр. 253-256; WIR 2010, стр. 167-171;

Прилив СДИ у земље у развоју наставља континуирани раст и повећан је у **2006.** години за 21% на нови рекордно висок ниво од **379 милијарди УСД**. Иако инвестициони токови све три главне групације земаља расту, они у великој мери варирају међу регионима и појединим земљама. Укупни инвестициони одливи из ове групе привреда достигли су 193 милијарди УСД, или 16% глобалних излазних инвестиционих токова.

Приливи и одливи инвестиционих токова имали су тенденцију раста у свим великим регионима и готово свим подрегионима и у наредном периоду. **2007. године** приливи СДИ у земље у развоју порасли су за 21%, достигавши, трећу годину за редом нови рекордни ниво од 500 милијарди УСД, мада је њихов удео у глобалном приливу СДИ наставио да опада (са 29% у 2006. години на 27% у 2007.).

У **2008. години** улазни инвестициони токови земаља у развоју били су мање погођени глобалном финансијском кризом од токова развијених земаља. Мада по нижој стопи у односу на претходни период, приливи СДИ ове групације земаља, шесту годину за редом настављају тренд раста бележећи пораст од 17%, достигавши вредност од 620 милијарди УСД што је утицало на повећање удела ове групације земаља у светском тоталу (око 37%). Значајно повећање прилива инвестиција карактеристично је, пре свега за регион Африке (27%), али и за Латинску Америку и Карибе (13%). Самим тим, удео земаља у развоју и економија у транзицији у глобалном приливу СДИ повећан је на 43%. Када је реч о излазним инвестиционим аранжманима земаља у развоју уочен је пораст за 3%. Кина је задржала позицију доминантног извора страних инвестиција а уочава се пораст МНК из западноазијских земаља које настављају са улагањима у иностранству. Као резултат тога, удео земаља у развоју у глобалним излазним инвестиционим токовима је порастао на готово 16%⁶².

Иако су се привреде земаља у развоју и земаља у транзицији показале релативно имуним на глобална превирања током 2008. године ипак нису остале поштеђене негативних ефеката светске економске кризе у 2009., мада је ситуација боља него у развијеним земљама света. Након шест година непрекидног раста улазни инвестициони токови земаља у развоју опали су 2009. године за 24% на ниво од 478 милијарди УСД. Међутим, сви региони у развоју забележили су раст удела у глобалном приливу СДИ. Одлив инвестиција из ове групације земаља износио је 229 милијарди УСД, што је пад од 23% у односу на претходну годину чиме је означен крај петогодишњег тренда раста инвестирања у иностранству. Без обзира на то, глобални положај привреда земаља у развоју као извора страних инвестиција у 2009. је значајно ојачао повећавајући њихов удео до 25%, у поређењу са 19% у претходној години.⁶³ Међу највеће СДИ рецепторе на свету, одмах иза САД, као друго најпопуларније инвестиционо одредиште уврстила се Кина. На глобалној ранг листи највећих прималаца СДИ од шест топ дестинација које су привукле највише инвестиција три су из групације земаља у развоју и земаља у транзицији: Кина, Хонг Конг и Руска Федерација.

⁶² World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development , стр.15;

⁶³ World Investment Report 2010, стр.5-6;

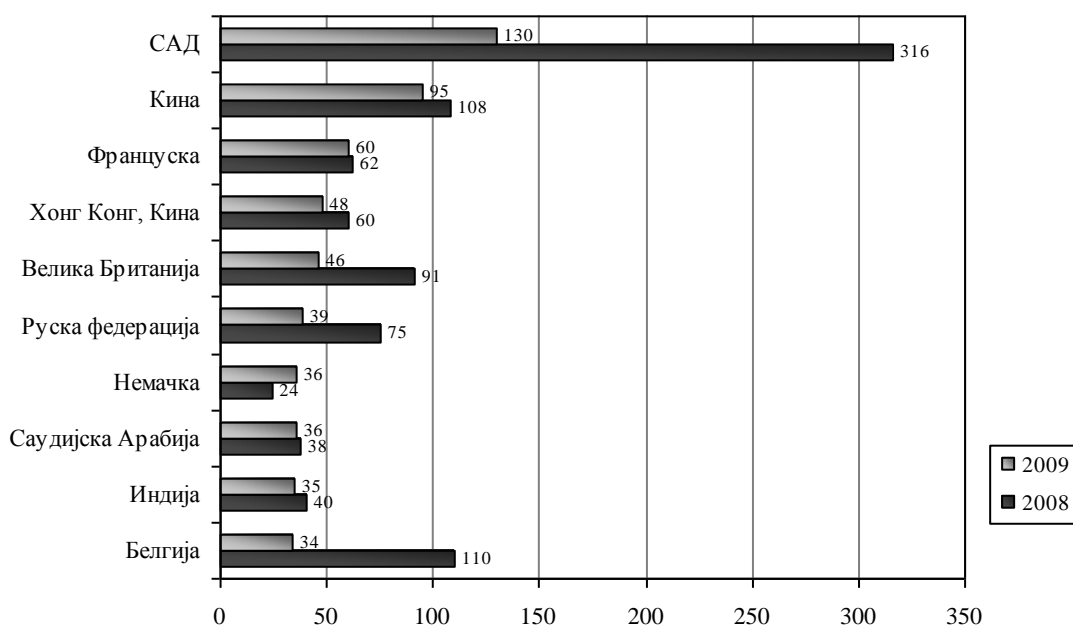
Мада преко две трећине прекограничних активности куповине и продаје компанија подразумева учеснике из развијених земаља света учача се раст учешћа земаља у развоју и привреда у транзицији у трансакцијама овог типа. Поред тога, ова групација земаља привукла је више гринфилд инвестиција него што је случај у развијеним земљама. Више од 50% гринфилд пројеката у 2009. години концентрисано је у регион земаља у развоју и земаља у транзицији.

Када је реч о излазним инвестиционим токовима такође расте значај земаља у развоју на глобалном нивоу. Хонг Конг, Кина и Руска Федерација нашле су се међу првих 20 највећих инвеститора на свету (на петом, шестом, односно седмом позицији). Експанзијом инвестирања од стране МНК из Кине, Руске Федерације, Индије и Бразила формирана је групација динамичних инвеститора која се све чешће назива заједничким називом БРИК.

Повећана инвестициона атрактивност групације земаља у развоју и све значајније учешће ових земаља у глобалним улазним и излазним инвестиционим токовима базирани су на:

- брзом економском расту кључних земаља домаћина инвестиција посебно у региону Азије и Латинске Америке,
- процесу приватизације отвореном за инвестиције из иностранства,
- континуираној расположивости јефтине, продуктивне и образоване радне снаге,
- продубљивању и јачању регионалне економске сарадње која је „охрабрила” интрарегионалне инвестиције,
- унапређењу инфраструктуре и
- либерализацији прописа и креирању подстицајне инвестиционе климе мерама заштите и промоције СДИ.

Графикон бр. 3.6. - Глобални улазни инвестициони токови 10 водећих земаља домаћина СДИ 2008. и 2009. године, у милијардама УСД



Извор: *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy, стр. 4;*

Регион Африке: Прилив директних страних улагања у Африку порастао је са 9 милијарди УСД у 2000. на више од 17 милијарди УСД 2001. године, након релативно ниског нивоа у претходним годинама. Мада на први поглед импресивно, ово повећање за већину афричких земаља, значило је стагнацију обима страних улагања на више или мање истом нивоу. Пораст од 8 милијарди УСД настао је углавном као последица неколико великих инвестиционих пројеката -

посебно у Јужној Африци и Мароку. Поред ове две земље највећи примаоци инвестиција били су: Алжир, Ангола, Нигерија, Судан и Египат. Португалија је постала други највећи инвеститор у Северној Африци иза САД, док се Француска, традиционално најзначајнији извор СДИ овог подрегиона нашла на трећем месту.⁶⁴

Прилив СДИ у Африку у 2003 порастао је за 28%, на 15 милијарди УСД, за разлику од пада у 2002. години од 40%. Вредност прекограничних М&А продаја такође је порасла, са 4,7 милијарди УСД 2002. на 6,4 милијарди УСД у посматраној години. Ресурсима богате земље: Мароко, Екваторијална Гвинеја, Ангола, Судан и Нигерија поново су главна инвестициона дестинација за многе транснационалне компаније. Водећа позиција на листи највећих прималаца инвестиција припала је Мароку (2,3 милијарди УСД) првенствено реализацијом пројеката приватизације (нпр Altadis, француско-шпански Тобасо Group купио је Regie des Tabacs Marocains за 1,7 милијарди УСД). Након што су Уједињене нације увеле санкције 1992. године већина инвеститора повукла је своје инвестиције из Либијске Арапске Џамахирије. Укидањем санкција ова земља постаје једна од водећих дестинација за стране инвестиције захваљујући, посебно својим великим резервама нафте и рангира се на осмом месту највећих рецептора инвестиција за регион Африке 2003. године.

Што се тиче излазних СДИ, пет афричких земаља: Јужна Африка, Нигерија, Либијска Арапска Џамахирија, Либериа и Боцвана (овим редоследом) доминирале су излазним инвестиционим токовима афричког континента 2003. године. Оне заједно чине чак 84% укупног излазног стока Африке вредног 39 милијарди УСД. Јужна Африка је далеко најважнији инвеститор афричког континента и на листи водећих инвеститора групације земаља у развоју 2003. године рангирана је на деветој позицији.

И поред рекордног прилива од 31 милијарди УСД 2005. године регионални **удео Африке** у глобалним инвестиционим токовима остао је на око 3%. Велики проценат прилива концентрисан је у рударству, пре свега производњи нафте и гаса, мада је било улагања и у услуге из Велике Британије, САД, Јужне Африке, Кине, Бразила и Индије. Прекограничне активности куповине и преузимања постају важан начин уласка у регион, а већина афричких земаља усваја повољније регулаторне оквири и инвестиционе политике на националном, билатералном и регионалном нивоу. Највећи рецептори СДИ: Јужна Африка, Египат, Нигерија, Мароко и Судан (разврстани по опадајућем редоследу вредности) чине 66% прилива региона. Јужна Африка забележила највећи пораст прилива на 6,4 милијарди УСД (са само 0,8 милијарди УСД у 2004.), што је 21% региона. Импресиван пораст прилива инвестиција субрегиона јужне Африке а тиме и значајно напредовање на листи водећих подрегиона прималаца инвестиција са четврте на другу позицију, резултат је акције мега прекограничног стицања /аквизиције 60% јужноафричке банке Amalgamated Bank of South Africa (ABSA) од стране међународне банкарске групације коју предводи Barclays Bank из Велике Британије, вредне 5 милијарди УСД. Прилив СДИ у субрегион Северне Африке више је него удвостручен на 13 милијарди УСД што је 42% од укупног прилива у Африку. Највећи прилив инвестиција имали су Египат (5,4 милијарди УСД), Мароко (2,9 милијарди УСД), Судан (2,3 милијарди УСД), Алжир и Тунис. Инвестициони прилив у западну Африку повећан за 40% на 4,5 милијарди УСД, па у укупном приливу региона учествује са 15%. У приливу доминирају инвестиције у Нигерију (3,4 милијарди УСД) која је добила 70% прилива субрегиона и 11% укупног тотала Африке.⁶⁵

Прилив СДИ у регион **Африке** премашао је претходни рекорд из 2005. године и 2006. забележио нови рекордни ниво од 36 милијарди УСД. Међутим, упркос овом повећању удео региона у глобалном приливу инвестиција пао је на 2,7%. Нафтна индустрија привлачила је инвестиције МНК са седиштем у развијеним и земљама у развоју. Као и претходних година, већина инвестиција концентрисана је у Западној, Северној и Централној Африци. Политика

⁶⁴ World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, стр.- 52;

⁶⁵ Исто - стр.44;

кретања и динамика инвестиционих токова указују на даље отварање региона за инвестиције из иностранства и увођење промена у регулаторне оквире у циљу обезбеђења веће користи од улазних СДИ. Поред нафте, гаса и рударства сектор услуга привлачи све значајније инвестиције, посебно сектор саобраћаја, складиштења и комуникација. Повећање улазних инвестиционих токова свакако је резултат повећања прекограничних активности спајања и продаје компанија, али и повећања гринфилд инвестиција. Процењује се да је у региону Африке предузето 442 гринфилд аранжмана, од чега 258 од стране МНК развијеног света, првенствено Европе (161), а 134 из земаља Азије. **Водећи прималац инвестиција је Египат** који је привукао изузетно висок ниво инвестиција-чак 43% прилива субрегиона, а 28% региона као целине. Док је већина улазних инвестиција региона усмеравана у екстрактивну индустрију, удео инвестиција у нафту и гас, када је у питању Египат, иако још увек на високом нивоу, опао је са 60% у 2005. на 21% у посматраној години. Скоро 80% привучених инвестиција ангажовано је у не-нафтної активности, посебно у пољопривреди, производњи, банкарству и туризму. Поред Египта, на листи првих пет водећих рецептора СДИ региона Африке нашли су се Нигерија, Судан, Тунис и Мароко.

Улазни инвестициони токови подрегиона Северне Африке порасли су на 23 милијарди УСД, што је 66% прилива у Африку. Либијска Арапска Џамахирија привукла је за 67% више инвестиција у односу на претходну годину, остваривши инвестициони прилив од 1,7 милијарди УСД (највиши ниво од укидања међународних санкција 2003. године), што ју је довело на седмо место највећих прималаца инвестиција. Прилив СДИ у Западну Африку, након већих улагања европских и азијских МНК порастао је на 7 милијарди УСД, тако да је удео субрегиона у регион повећан на 19%. Главна инвестициона дестинација је Нигерија. У Централној Африци азијске МНК направиле су значајне инвестиције у многим секторима па је овај подрегион са приливом од око 4 милијарди УСД у укупном приливу Африке учествовао са 11%.

Излазни инвестициони токови Африке у 2006. години, такође су достигли рекордан ниво од 8 милијарди УСД, што је више од два пута од претходног врхунца из 1997. године. На листи водећих инвеститора Африке предводе: Јужна Африка, Мароко, Либериа, Нигерија, Египат и Либија.⁶⁶

У Африци, приливи инвестиција из иностранства, упркос светској финансијској кризи забележили историјски максимум од 53 милијарди УСД 2007. године. И поред чињенице да је евидентан пораст прилива инвестиција региона као целине, удео Африке у укупном светском приливу СДИ у 2007. и даље је веома низак, око 3%. Нигерија (12,5 милијарди УСД), Египат (11,6 милијарди УСД), Јужна Африка (5,7 милијарди УСД) и Мароко (2,6 милијарди УСД) су највећи примаоци инвестиција, а занимљиво је да више од 82% прилива региона чине управо приливи десет водећих земаља домаћина страних инвестиција региона Африке. **СДИ одливи из земаља у развоју** остали су на високом нивоу у 2007. од око 253 милијарди УСД. Инвестициони одливи из Африке смањени су у односу на претходну годину и износили су свега 6 милијарди УСД. На листи топ 10 инвеститора овог региона нашле су се: Јужна Африка, Египат, Мароко, Либериа, Ангола, Алжир, Нигерија, Маурицијус, Габон и Боцвана, (у том редоследу) које су највише улагале у експлоатацију природних ресурса и сектор услуга.⁶⁷

Регион Африке привукао је 88 милијарди УСД у 2008. години. Приливи СДИ повећани су у четири од пет подрегиона Африке. Стагнација улазних инвестиционих токова забележена је једино у подрегиону Северне Африке који је привукао 27% инвестиција региона у поређењу са 36% у претходној, 2007. години. Мада у односу на претходну годину бележи пад инвестиционог прилива Египат, са око 9,5 милијарди УСД остаје један од највећих прималаца инвестиција у региону. Прилив страних директних инвестиција на простор субрегиона Западне Африке значајно је повећан, на 26 милијарди УСД у 2008. са 16 милијарди УСД 2007. године што је углавном резултат повећања улагања у нове пројекте у нафтної индустрији Нигерије. Са приливом од 4

⁶⁶ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, стр. 34 -38;

⁶⁷ World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, стр. 38 - 42;

милијарде УСД источна Африка је са 5% учествовала у укупном приливу инвестиција Африке чиме јој је, међу афричким подрегионима припало место најнижег примаоца инвестиција. Централноафрички субрегион привукао је око 6 милијарди УСД и уз учешће од 7% у приливу СДИ региона као целине рангиран на четвртном месту међу субрегионима примаоцима инвестиција. Конго је водећа инвестициона дестинација са 2,6 милијарди УСД, а за њим следи Екваторијална Гвинеја у којој је, упркос чињеници да су неке МНК лишене интереса инвестирања, вредност привучених инвестиција и даље на високом нивоу од 1,3 милијарди УСД.

Велики опоравак на страни инвестиционих прилива у Анголи и Јужној Африци утицао је на пораст прилива СДИ овог субрегиона на највиши ниво икада: приближно 27 милијарди УСД у 2008., у поређењу са 19 милијарди УСД у претходној години. Јужна Африка чинила је 31% од укупног прилива у Африци, што је доводи на место водећег примаоца инвестиција, када је у питању регион Африке.

Топ 10 земаља прималаца инвестиција у Африци са готово 82% учествује у укупном приливу региона у целини. Ове земље привукле су инвестиције у износу од 71 милијарду УСД. Приливи у прве четири земље (Нигерија, Ангола, Египат, и Јужна Африка) били су већи од 9 милијарди УСД. У Нигерији, највећем примаоцу СДИ током последње две године, учешће кинеских СДИ и даље је у порасту.

Излазни инвестициони токови из Африке опали су за 12%, на 9 милијарди УСД. Највећи удео у укупном одливу инвестиција региона и улога водећег инвеститора припали су Либијској Арапској Цамахирији, са уложених 5,88 милијарди УСД у иностранству и учешћем од око 63% у излазним инвестиционим токовима региона. МНК из Анголе и Египта такође су биле веома активне на пољу коришћења СДИ као средства за такмичење на глобалном тржишту, посебно у форми преузимања имовине компанија у иностранству.⁶⁸

Африка као традиционално најмање атрактивна инвестициона локација, у улазним инвестиционим токовима земаља у развоју 2009. године учествовала је са 12%, а света са нешто више од 5%. После скоро деценије раста прилив СДИ у Африку забележио је пад (на 59 милијарди УСД у 2009. години), првенствено услед смањења глобалне тражње. Излазни инвестициони аранжмани били су на изузетно ниском нивоу тако да је регион Африке у инвестиционом одливу земаља у развоју учествовао са 2%, а у односу на глобалне токове са само 0,45%.

Табела бр. 3.10 - Дистрибуција улазних СДИ токова региона Африке у периоду инвестиционог процвата од 2004.-2009. године, у милијардама УСД

РЕГИОН	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Африка	18	30,7	35,5	53	87,6	58,6
- Северна Африка	5,3	12,7	23,3	22,4	24	18,3
- Западна Африка	3,6	4,5	6,8	15,5	26	10
- Централна Африка	6,1	4,6	3,8	4,1	6,3	5,7
- Источна Африка	2,1	1,6	1,8	3,9	4,3	2,9
- Јужна Африка	1,04	7,1	-0,2	7	27,1	21,6

Извор: WIR 2005, *стр.* 303-307; WIR 2006, *стр.* 299-302; WIR 2007, *стр.* 251-254; WIR 2008, *стр.* 253-256; WIR 2010, *стр.* 167-171;

Пад обима страних инвестиција варирао је по појединим подрегионима. Улазни инвестициони токови опали су у подрегионима западне, источне и северне Африке, док је простор централне Африке једини подрегион који је забележио пораст СДИ, пре свега због великих инвестиција у Екваторијалној Гвинеји. Подрегион јужне Африке остао је највећи прималац инвестиција. На страни излазних СДИ регистрован је пад у свим подрегионима осим у подрегиону јужне Африке захваљујући чињеници да су јужноафричке компаније очувале ниво улагања у природне ресурсе и услужни сектор, углавном у другим земљама региона. Јужноафричка

⁶⁸ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, *стр.* 42-46;

Република, која је од Либије преузела позицију највећег инвеститора у 2009. години, у укупним излазним инвестиционим токовима региона Африке, учествовала је са готово 32%.

Неке земље су увеле мере политике промовисања страних инвестиција, смањењем корпоративног пореза (нпр. Гамбија и Мароко) или побољшања њихове опште инвестиционе климе и атрактивности окружења (Руанда и Либијска Арапска Џамахирија). Насупрот томе, долази до поштравања регулаторног оквира додавањем захтева о обавезном локалном садржају (Нигерија), или увођењем нових ограничења страног власништва у одређеним секторима привреде (Алжир).⁶⁹

Поред МНК из земаља развијеног света у многим афричким земљама присуство компанија и инвестиција из земаља у развоју, посебно из региона Азије постаје све значајније. Тако се Кина издвојила као један од најзначајнијих страних инвеститора у појединим суб-сахарским земљама, а такође се и Индија и Малезија појављују као значајан извор инвестиција у региону. Индијски инвеститори су у Африку уложили 9% укупних излазних инвестиција земље, за које је традиционално, у највећој мери коначна дестинација био Маурицијус. Број МНК из земаља у транзицији, углавном из Руске Федерације, које у жељи да побољшају свој приступ залихама и стратешки важним изворима сировина улазе на афричко тржиште директним улагањем капитала такође је у порасту.

Поред повећања обима и интензивирања међурегионалних инвестиционих токова из земаља у развоју и земаља у транзицији у порасту су и инвестициони ангажмани афричких компанија унутар региона. Тако на пример удео излазних инвестиционих токова Јужне Африке који су за земљу домаћина одабрали неку другу афричку земљу порастао је са мање од 5% у периоду до 2000. године, на готово 22% у 2008. години, достигавши скоро 11 милијарди УСД. 2.250 инвестиционих пројеката које је ова земља током 2009. године предузела у другим земљама региона Африке биле су концентрисане у инфраструктуру, телекомуникације, енергетику и рударство. Око 55% инвестиција из Марока и 84% из Туниса усмерено је ка подрегиону Северне Африке, а више од трећине СДИ из Маурицијуса уложено је у Африку, углавном на Мадагаскар.

Регион Латинске Америке и Кариба (ЛАС): Земље Латинске Америке и Кариба, као друго по значају инвестиционо одредиште у групацији земаља у развоју на почетку XXI века, **2001. године** привукле су 85 милијарди УСД, што је чинило скоро 40% укупног инвестиционог прилива земаља у развоју, а нешто више од 10% светског тотала. СДИ у Латинској Америци и Карибима падају другу годину за редом. Обим инвестиција које је добио регион у 2001. години за 11% је мањи него у 2000. када су приливи опет за 13% били нижи него 1999. године. Улазне инвестиције у сектор телекомуникација значајно су опале, а опадајући тренд улазних инвестиционих токова такође је забележен у две највеће земље региона Аргентини и Бразилу. Сасвим супротно, Мексико је удвостручио прилив инвестиција достигавши вредност од 25 милијарди УСД и постао највећи СДИ прималац у региону први пут од 1995. године. Чиле је привукао за 50% више инвестиција у односу на претходни период са приливом од 5,5 милијарди УСД.⁷⁰ Највећи део излазних инвестиционих токова из земаља Латинске Америке усмеравањем је према другим земљама унутар региона. Чиле је поново највећи инвеститор ове групације земаља у развоју, а за њим следи Мексико.

Прилив СДИ у регион **2003. године** наставља континуирано да опада већ четврту годину за редом и пао је на ниво од 50 милијарди УСД. Такође опада удео земаља Латинске Америке и Кариба у инвестиционом приливу групације земаља у развоју на 28,9%, а у светском тоталу на 8,9%. Уочене су велике разлике и значајне осцилације у кретању инвестиција међу земљама, а од 40 земаља региона 19 је забележило пад прилива. Највећи пад улазних инвестиционих токова бележе три велике економије и најатрактивније инвестиционе локације региона: Аргентина, Бразил и Мексико. Разлози опадајућег тренда улазних инвестиција могу се пронаћи у успоравању

⁶⁹ World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy, стр.-33;

⁷⁰ World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, стр.-62;

процеса приватизације због реакције неких земаља региона у правцу губитка интереса за наставак приватизације која, по мишљењу многих није испунила очекивања, донела жељену корист и испунила договорене стандарде. Поред тога, спор економски опоравак земаља Европске уније, главног извора инвестиција региона Латинске Америке и Кариба али и спор оправак кључних земаља региона након Аргентинске финансијске кризе у великој мери су утицали на пад инвестиционог прилива ове групације земаља у развоју.

Упркос паду, Мексико (10,8 милијарди УСД) и Бразил (10,1 милијарди УСД) остали су најважнији прималац инвестиција. Осим малих острвских економија (од којих су два офшор центри - Бермуди и Кајманска Острва) и друге, релативно мале земље (Еквадор, Хондурас, Никарагва, Панама, Уругвај) оствариле су већи прилив инвестиција у односу на претходни период. Чиле и Венецуела су такође забележиле опоравак на страни улазних инвестиција и нашле се на листи десет највећих прималаца инвестиција региона. Укупне излазне СДИ значајно су порасле у 2003., на ниво од 10,6 милијарди УСД, али углавном у земљама пореским рајевима као што су Кајманска острва и Британска Девичанска Острва. Позицију регионалних лидера инвеститора задржале су Чиле, Мексико, Венецуела, Панама, Колумбија и Аргентина.

О атрактивности овог региона за земље развијеног света говори податак да је чак 65% инвестиционог прилива региона у периоду од 1995.-2002. године било пореклом из шест земаља ове групације, првенствено САД, Шпаније, Холандије, Велике Британије, Француске и Канаде. Током процеса приватизације, Шпанија је била главни инвеститор са простора Европске уније, али у првим годинама новог миленијума инвестициони аранжмани шпанских компанија драстично су опали.⁷¹

2004. године, приливи страних директних инвестиција у Латинску Америку и Карибе порасли су по први пут у последњих пет година достигавши 68 милијарди УСД. Међутим, они су и даље били далеко испод просека из друге половине деведесетих година када су приватизација и прекограничне аквизиције приватних фирми велике вредности довеле до инвестиционог бума региона. Бразил и Мексико консолидовали су своје позиције највећих прималаца СДИ у региону. Огроман раст прилива забележен је у Аргентини (125%), Бразилу (79%) и Чилеу (73%). У Централној Америци и Карибима, СДИ прилив је порастао за 32%, на 30 милијарди УСД, захваљујући пре свега наглomu порасту улазних инвестиционих токова Мексика.

СДИ одливи из Латинске Америке порасли су први пут од 2000. године за скромних 3,6% у 2004., достигавши 11 милијарди УСД. Висок ниво излазних инвестиционих токова, чак 86% (9,5 милијарди УСД) води порекло из Бразила. Поред Бразила, од десет водећих земаља инвеститора региона само су Мексико и Костарика остварили повећан инвестициони одлив у поређењу са претходним периодом.⁷²

Улазни инвестициони токови региона **током 2005.** године имали су тенденцију благог повећања. Међутим, раст улазних инвестиција углавном је везан за пласман инвестиција у регионалне офшор финансијске центре (чак 36 милијарди УСД). Прилив у регион Јужне Америке био је на нивоу од 45 милијарди УСД, док је регион Централне Америке и Кариба, изузимајући финансијске центре, као и у претходној години привукао 23 милијарди УСД инвестиција.

Трендови и динамика прилива страних директних инвестиција разликовали су се од земље до земље. На пример, они су имали тренд пада у Бразилу (-17%), Чилеу (-7%) и Мексику (-3%), док су снажно повећани у Уругвају (81%), више него утростручени у Колумбији, готово удвостручени у Венецуели, а за 65% повећани у Еквадору и 61% у Перуу. Ова дивергентна кретања инвестиционих токова произилазе из одређених специфичности сваке од земаља понаособ. У Мексику и Бразилу, који и даље остају регионални лидери у приливу инвестиција, пад улазних инвестиционих токова могао би да се припише мањем броју и нижој вредности прекограничних куповина и аквизиција. У случају Бразила настављена је апресијација националне

⁷¹ World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, стр.- 59;

⁷² World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, стр.- 62-64;

валуте што је, реално такође могло имати негативан утицај на извозно оријентисане активности. Енорман прилив инвестиција у Колумбији углавном је био резултат прекограничних куповина локалних предузећа, мада је порасту улазних инвестиционих токова допринео пораст greenfield пројеката у рударству, нафтној индустрији и сектору телекомуникација. Снажан раст СДИ токова у Венецуели и Еквадору углавном је резултат повећања инвестиција у нафту и гас, док је у Перуу поред сталног интересовања страних инвеститора за примарни сектор прераде нафте и гаса, пораст прилива инвестиција био условљен продајом локалних пивара у вредности од 470 милиона УСД.⁷³ Многе друге земље региона, са приливом мањим од 100 милиона УСД спадају у категорију малих прималаца СДИ.

СДИ одливи из региона Латинске Америке и Кариба расту по стопи од 19%, на 33 милијарди УСД, на челу са водећим инвеститорима Мексиком (где је регистрован раст одлива од 44% и који је инвестирао 7 милијарди УСД), Колумбијом, Бразилом, Чилеом, Венецуелом и Аргентином (искључујући офшор финансијске центре). Значајан део излазних СДИ из Латинске Америке и Кариба одлази у друге земље региона доприносећи на тај начин расту улазних инвестиционих токова.

Након континуираног тренда раста улазних инвестиционих токова региона 2006. године приливи СДИ у Латинску Америку и на Карибима повећани су 2007. године на рекордни ниво од 126 милијарди УСД. Прекограничне М&А продаје локалних компанија допринеле су расту СДИ у региону. Међутим, иако је број аквизиција од стране фирми развијених земаља повећан за 37% њихова вредност је остала на релативно ниском нивоу. За разлику од ситуације из деведесетих година XX века, 2007. године снажан инвестициони раст резултат је повећања гринфилд пројеката који постају генератор и главни носилац улагања из иностранства.

Земље подрегиона Јужне Америке регистровале су највећу просечну стопу раста прилива (преко 66%), који је достигао износ од 72 милијарде УСД. Значајна повећања улазних инвестиција карактеристична су за велике економије у региону, посебно за највеће земље домаћине инвестиција Бразил, Чиле и Колумбију, где су приливи више него удвостручени. У Аргентини улазни инвестициони токови порасли су за 14%. Подрегион Централне Америке и Кариба (без офшор финансијских центара) привукао је око 34 милијарди УСД, што је, у поређењу са претходном годином пораст од 30%. Пораст прилива СДИ нарочито је изражен у случају Мексика који наставља да привлачи већину укупног инвестиционог прилива подрегиона (73%). Традиционално на економске циклусе и финансијске турбуленције Сједињених Америчких Држава осетљиви инвестициони токови Мексика нису били под утицајем успоравања привредног раста које је америчку економију уздрмало у другој половини 2007. Пад инвестиционих активности на тлу Мексика избегнут је из простог разлога што активности које су привукле највеће инвеститоре и тиме највише утицале на пораст улазних инвестиција земље (производња челика, финансијски сектор и рударство) нису оријентисане ка тржишту САД. Водећи примаоци инвестиција у региону су Бразил, Мексико и Чиле.

СДИ одливи из региона смањени су са 63 милијарди УСД 2006. године на 52 милијарде УСД, првенствено због пада инвестиција од стране бразилских инвеститора. Наиме, након изузетно високог нивоа (28 милијарди УСД) у 2006. години излазни инвестициони токови Бразила пали су на износ од 7 милијарди УСД. Одлив СДИ из Мексика расте за 43% на 8,3 милијарди УСД, а пораст излазних инвестиција за 37% на 28 милијарди УСД забележен је у офшор финансијским центрима. Позицију водећег инвеститора у региону задржао је Мексико (не узимајући у обзир Британска Девичанска Острва као офшор финансијски центар), а за њим следе Бразил, Чиле и Панама.

Као и у претходне две године неке земље у региону усвојиле су низ мера у вези са проблематиком из сфере СДИ у настојању да преокрену тренд либерализације прописа и промовисања СДИ који су, на овом простору доминантни од 1990. године. Рестриктивне

⁷³ World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, стр.- 70;

инвестиционе мере којима се предвиђа повећање пореза и смањење подстицаја за инвестиције из иностранства, ограничава или забрањује инвестиционо ангажовање страних компанија, мада и даље концентрисане првенствено на екстрактивну индустрију постепено се шире и на друге делатности које поједине земље сматрају стратешким (инфраструктура и производња хране). Тако је на пример Венецуела наставила своју политику проширења државне контроле над индустријама које сматра стратешким. Након модификације уговора са страним нафтним компанијама и успостављања већинског државног власништва у операцијама прераде нафте и преузимања највећих компанија у области телекомуникација и енергетике 2007. године, Влада је национализовала два предузећа-локална произвођача хране (због веће цене хране и несташнице неких основних прехранбених производа) у 2008. Такође је донела одлуку да успостави 60% контролног удела у филијалама за производњу цемента које су у потпуно страном власништву Cemex (Мексико), Lafarge (Француска) и Holcim (Швајцарска), и објавила планове да поново национализује компанију за производњу челика Sidor, коју контролише аргентински Techint, а која је приватизована 1997. године.⁷⁴ У мају 2008. године Влада Боливије национализовала је највећу телефонску компанију Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel) а најавила је и одлуку о преузимању већинског власништва или потпуне контроле над неким страним енергетским компанијама.

Сасвим супротно, друге земље региона либерализацијом националних регулаторних оквира предузимају одређене кораке како би унапредиле своје пословно окружење и привукле више СДИ (Бразил, Ел Салвадор, Колумбија, Јамајка).

У 2008., приливи страних директних инвестиција у Латинску Америку и на Карибима повећани су за 13%, на нешто више од 144 милијарди УСД што указује на отпорност региона у односу на нарастајућу финансијску кризу и успоравање раста светске економије. Међутим, стопа раста варијала је по подрегионима ове групације земаља у развоју због различитих утицаја глобалне финансијске и економске кризе на економију два подрегиона: у Јужној Америци уочен је значајан раст СДИ од 29%, док су Централна Америка и Кариби регистровали пад инвестиционог прилива од 6%. Промене у правцу повећања улоге државе и увођења рестриктивне инвестиционе политике и даље добијају на значају у многим привредама региона проширивањем и на нове привредне активности. Снажан раст улазних инвестиционих токова на југу Америке последица је огромног пораста прилива четири водеће земље примаоца инвестиција подрегиона: Бразил (30%), Чиле (33%), Колумбија (17%) и Аргентина (за 37%), што заједно чини 89% укупног прилива подрегиона. Само Бразил, са рекордним приливом од 45 милијарди УСД у укупном приливу инвестиција региона учествовао је са готово 50%. Порасту страних директних улагања у бразилску привреду допринеле су акције прекограничних куповина у екстрактивној индустрији. Повећање прилива регистровано је и у Боливији, Венецуели, Еквадору, Гвајани и Уругвају, али по знатно нижој стопи.

У Централној Америци и на Карибима пад прилива СДИ је углавном последица пада од 20% у инвестиционим токовима Мексика, који је остао главни СДИ прималац субрегиона у 2008., али је његов удео у укупном приливу субрегиона смањен са 76% у 2007. на 65%. Тринидад и Тобаго постао је друга по величини земља прималац субрегиона са приливом страних директних инвестиција од 3 милијарди УСД захваљујући 2,2 милијарде УСД вредној аквизицији RBTТ Financial од стране канадске Royal Bank. Значајан раст прилива остварен је у Доминиканској Републици и Костарики. Повећање инвестиционог прилива такође је регистровано на Куби, у Белизеу, Гватемали, Хондурасу и Никарагви - иако на ниском нивоу - док су пад прилива забележиле привреде Ел Салвадора, Хаитија и Јамајке.⁷⁵

СДИ одливи из Латинске Америке и Кариба повећани су у 2008. за 22%, на ниво од 63 милијарди УСД. Подрегион Јужне Америке инвестирао је за 131% више капитала у иностранству,

⁷⁴ World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, стр.- 64;

⁷⁵ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, стр.- 65;

док су инвестиције из Централне Америке и са Кариба забележиле пад. У Јужној Америци, импресивно висок пораст излазних инвестиционих токова регистрован је у Бразилу (189%), који је уложио 20 милијарди УСД и очувао лидерску позицију на листи водећих извора инвестиција региона. Насупрот томе, одливи инвестиција из Мексика пали су на 0,7 милијарди УСД упоредо са падом куповина фирми у иностранству од стране мексичких МНК, што је за последицу имало десето место међу водећим инвеститорима региона.

Промене у правцу повећања улоге државе и спровођења рестриктивне политике у сфери СДИ настављене су у многим привредама региона проширивањем на нове привредне активности. Боливија, која због незадовољства постигнутим резултатима економских реформи спроведених током 1990. године а које су пропагирале приватизацију и промоцију СДИ предњачи у преиспитивању подстицаја датих ресурсно оријентисаним инвеститорима из иностранства. Након потпуне национализације нафтне и индустрије природног гаса следећи корак односио се на давање проритета боливијским инвеститорима у односу на стране инвестиције. Међутим, списак држава које уводе протекционистичке мере у циљу очувања националних привреда, спречавања експлоатације области богатих природним ресурсима и ублажавања ефеката нарастајуће финансијске и економске кризе је све дужи (Еквадор, Венецуела, Перу, Мексико, Бразил).

Приливи СДИ у Латинској Америци и на Карибима смањени су, након три године узастопног раста за 36% на 117 милијарди УСД у 2009. Удео региона у глобалном инвестиционом приливу био је на нивоу од 10,5%, док је у улазним инвестицијама групације земаља у развоју учествовао са 24,5%. Пад улазних инвестиционих токова, мада различитог интензитета по подрегионима и земљама карактеристичан је за регион у целини. Бразил је остао највећи прималац директних страних инвестиција у региону у 2009., иако је прилив опао за 42% на 26 милијарди УСД. Инвестициони одливи региона смањени су за 42% на 47 милијарди УСД у 2009., углавном због пада инвестиционог ангажовања бразилских компанија на тржиштима изван националних граница. Британским Девичанским острвима припала је улога регионалног лидера извора инвестиција са 27 милијарди УСД, а затим следе Чиле и Мексико са по приближно 8 милијарди УСД уложеног капитала у иностранству. Тренд јачања улоге државе и поштравања законске регулативе у многим економијама региона је настављен и поред национализација у петрохемијској индустрији и енергетици све је присутнији у сектору финансијских услуга (Боливија и Венецуела). С друге стране, било је помака ка даљој либерализацији инвестиционих режима, а предузете мере (реформе) у смислу пореских олакшица имале су за циљ промоцију специфичних сектора или региона.⁷⁶

Азија и Океанија: Земље азијско-пацифичког региона оствариле су рекордно висок прилив инвестиционих токова 2000. године у износу од 146 милијарди УСД и у инвестиционом приливу групације земаља у развоју учествовале су са 57,8%. Посебно атрактивне биле су дестинације јужне, источне и југоисточне Азије које су привукле чак 142,7 милијарди УСД страних инвестиција што је 97,7% улазних инвестиција региона у целини или 56,5% инвестираних средстава у групацији ЗУР. Подрегион западне Азије привукао је само 1,5 милијарди УСД инвестиција из иностранства.⁷⁷

2001. године започет пад улазних инвестиционих токова региона Азије и Океаније окончан је 2003. године од када приливи у регион попримају тренд раста. Изузимајући Луксембург, Кина, са приливом од 53,5 милијарди УСД постаје највећи прималац СДИ на свету. Место водећих прималаца инвестиција у региону (2003.) поред Кине, припало је Хонг Конгу (Кина), Сингапуру, Индији и Републици Кореји. Азијске земље су, такође и највећи инвеститори у односу на остале регионе групације економија у развоју о чему најбоље сведочи податак да је са инвестираних 23,6 милијарди УСД регион у излазним инвестиционим токовима земаља у развоју учествовао са

⁷⁶ World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy, стр.- 46;

⁷⁷ World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, стр. 307;

66,3%. Хонг Конг (Кина) је регистрован као земља са највишим нивоом излазних СДИ. Други велики инвеститори су Кина, Република Кореја, Малезија, Сингапур и Тајван.

Прилив страних директних инвестиција у регион Азије и Океаније повећан је за 46% и достигао је нови рекордно висок ниво од 148 милијарди УСД 2004. године. Удео региона у приливу СДИ у свету повећан са 16% у 2003. години на 23% у 2004. Од 54 земаља региона 34 је привукло више инвестиција у односу на претходну годину.⁷⁸ Међутим улазни инвестициони токови концентрисани су највећим делом на 10 водећих земаља домаћина СДИ које у укупном инвестиционом приливу региона учествују са 92%. Са 46% повећања улазних инвестиционих токова подрегион Источне Азије је највећи прималац СДИ у региону. Више него импресивно повећање прилива забележено је у подрегиону Западне (51%), југоисточне (48%) и Јужне Азије (31%), док је за Океанију карактеристично смањење улазних инвестиционих токова за 58%.

Године 2004, вредност улазних СДИ токова у западну Азију повећана је за 51% на 9,8 милијарди УСД Овај пораст је био неравномерно распоређен међу привредама региона, а прилив страних директних инвестиција је посебно концентрисан на Турску, Саудијску Арабију и Сиријску Арапску Републику које заједно чине 59% од укупног прилива подрегиона. Главни извор СДИ токова западноазијских земаља биле су земље Тријаде и Јужна Африка, док је узлазном тренду улазних инвестиционих токова подрегиона у великој мери допринео и раст интрарегионалног инвестиционог ангажовања појединих економија са простора Азије. Раст прилива страних директних инвестиција подрегиона Западне Азије углавном је последица повећања броја великих гринфилд инвестиционих подухвата и прекограничних аквизиција у сектору пословних и финансијских услуга, рударства (укључујући индустрију прераде нафте и течни природни гас) и производњи (хемијској, аутомобилској, производњи хране и пића). ICT индустрија је такође привукла значајне инвестиције из иностранства. На пример, Dubai Internet City, (Уједињени Арапски Емирати) зона слободне трговине привукла је велики број компанија међу којима и Canon, Cisco Systems, Compaq, Dell, IBM, Microsoft, Oracle, Siemens и Sony Ericsson. Dubai International Financial Centre, основан као финансијска слободна зона омогућава потпуно страно власништво, нулту пореску стопу и слободу репатријације капитала и профита без ограничења.⁷⁹

Источна Азија привукла је 71% свих улазних СДИ токова Азије и Океаније. Повећање прилива подрегиона на 105 милијарди УСД 2004. године резултат је великог прилива инвестиција у Хонг Конг (Кина) где је забележено повећање прилива од 150% на 34 милијарди УСД, Кину, која је достизањем највишег нивоа улазних инвестиционих токова од 61 милијарде УСД поново највећи прималац страних директних инвестиција, не само у региону већ и у групацији земаља у развоју и Републику Кореју, која је повећањем прекограничних М&А трансакција остварила прилив од 8 милијарди УСД.

Југо-источна Азија бележи даљи пораст прилива капитала из иностранства у форми СДИ остваривши прилив од 26 милијарди УСД. Повећању СДИ прилива субрегиона допринели су виши инвестициони токови у Сингапур, Малезију, Индонезију, Мијанмар, Вијетнам, Филипине и Камбоџу. Успешном приватизацијом државне имовине и куповином приватних фирми од стране компанија из иностранства у Индонезији је окончан дугогодишњи период негативних СДИ прилива започет давне 1998. године.

Приливи СДИ у подрегион јужне Азије настављају континуирани раст већ четврту годину за редом и достижу вредност од 7 милијарди УСД. Рекордни ниво улазних инвестиционих токова у Индију-од 5,3 милијарди УСД-подстакнут је побољшањем економске ситуације и креирањем отвореније СДИ климе. Побољшање перформанси инвестиционог окружења и започети процеси приватизације у Пакистану и Бангладешу допринели су већем приливу страних директних инвестиција у тим земљама. Значајну улогу у привлачењу већег нивоа инвестиција свакако је

⁷⁸ Бангладеш, Кина, Индија, Република Кореја, Макао (Кина), Монголија, Пакистан, Катар, Сингапур, Сиријска Арапска Република и Вијетнам привукле су рекордно високе нивое инвестиционих токова.

⁷⁹ World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, стр.54;

одиграло и поправљање регионалне политичке ситуације о чему најбоље сведочи податак да су у Авганистану инвеститори из 25 земаља започели прве озбиљније инвестиционе подухвате.

Океанија је, и поред традиционално ниског нивоа прилива инвестиција из иностранства једини подрегион у коме је забележен пад инвестиционог прилива (са 146 милиона УСД 2003. године на 67 милиона УСД у 2004.), а углавном је последица пада улазних инвестиција у Папуа Новој Гвинеји и Фиџију.⁸⁰

Не може а да се не констатује да интрарегионални инвестициони аранжмани значајно расту током последњих година, и да је њихов удео 2002. године у укупном приливу региона био на нивоу од 46%. Нарочито је значајан проток директних страних улагања унутар региона остварен инвестиционим ангажовањем источноазијских земаља, пре свега Хонг Конга (Кина) у развијенијим земљама југоисточне Азије: Сингапуру и Малезији, Тајвана и Републике Кореје у мање развијеним земљама као што су Филипини и Вијетнам, и Сингапура у Кини и Хонг Конгу (Кина).

Излазни СДИ токови из Азије и Океаније учетворостручени су 2004. године повећањем нивоа капитала пласираног у иностранству од стране већине великих економија у региону на 69 милијарди УСД. Нагли пораст излазних инвестиција остварен је у Хонг Конгу (Кина), и Сингапуру који су се нашли на врху листе водећих инвеститора региона, као и у Републици Кореји, Кини и Индији. Као што је већ констатовано СДИ одливи већине азијских земаља усмерени су ка локацијама у региону. Међутим, инвестициони одливи из региона Азије ка другим регионима групације земаља у развоју, такође се повећавају. На пример, Латинска Америка је постала најпривлачнија дестинација за инвестиције кинеских компанија. Уочава се и пораст азијских инвестиција у развијеним земљама света.

Динамичне економије источне, јужне и југоисточне Азије све више постају атрактивне за инвестиције које траже тржиште (*market-seeking*) посебно у сектору финансијских услуга и high-tech гранама индустрије и привлаче највећи део инвестиционих токова у групацији земаља у развоју остварујући 2005. године инвестициони прилив од 165 милијарди УСД, што је 18% светског тотала или 49,4% улазних инвестиција земаља у развоју. Упркос успоравања раста прилива инвестиција источна Азија са уделом од 71% у укупном приливу региона остаје најважнији подрегион прималац СДИ. Готово две трећине улазних инвестиција одлази у две економије региона, у Кину 72 милијарде УСД и у Хонг Конг (Кина) 36 милијарди УСД. Кина, Хонг Конг (Кина) и Сингапур задржали су позиције највећих прималаца СДИ у региону, а Кина је са уложених 11,3 милијарди УСД у иностранству једина земља из региона која је забележила значајан пораст на страни излазних СДИ.⁸¹ Побољшана економска и политичка ситуација у подрегиону јужне Азије довеле су до раста поверења инвеститора и значајног повећања инвестиционих прилива већине великих економија са тог простора: Бангладеша, Индије, Пакистана и Шри Ланке. Повећан прилив СДИ и пета позиција Индије на листи водећих рецептора инвестиција у региону делимично је последица великих прекограничних аквизиција, каква је била куповина Gujarat Ambuja (Индија) од стране швајцарског Holcim-а за 607 милиона УСД.

Хонг Конг (Кина), Кина, Тајван (провинција Кине), Сингапур и Република Кореја, остају главни извори СДИ не само у региону Азије него и у групацији земаља у развоју уопште. Интрарегионалне инвестиције у Азији, нарочито између и унутар подрегиона источне и југоисточне Азије значајно расту и чине готово половину свих инвестиционих прилива у региону.⁸²

Западна Азија је у 2005. години забележила историјски раст инвестиционих токова, како на страни прилива (34 милијарди УСД), тако и на страни одлива инвестиција (16 милијарди УСД). Економски раст подстакнут повећањем производње, висока глобална потражња за нафтом и

⁸⁰ Исто, стр. 50-56;

⁸¹ World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, стр.301;

⁸² Исто, стр. 50-55;

импулси ка даљем повећању цене нафте и гаса, повољан инвестициони амбијент и економска диверсификација либерализацијом у правцу приватизације сектора услуга главни су фактори раста инвестиционог ангажовања страних компанија у подрегиону. Одливи СДИ из региона, посебно из земаља Залива, више су него удвостручени. Прилив директних страних улагања у 14 земаља Западне Азије порастао је за 85% у 2005, достигавши рекордних 34 милијарди УСД. Слично томе, удео подрегиона у укупном приливу СДИ региона Азије и Океаније у целини достигао је највиши ниво од 1985. године: преко 17%. удео подрегиона у улазним СДИ групације земаља у развоју, такође је повећан, од 7% у 2004. на 10% у 2005. години.⁸³

Приливи СДИ у Западну Азију у 2005. години су неравномерно распоређени међу економијама у региону, а највећим делом концентрисани су у Саудијској Арабији, Турској и Уједињеним Арапским Емиратима. Иран и Јемен нису успели да остваре већи прилив инвестиција него претходних година, углавном због повећања геополитичке неизвесности. Уједињени Арапски Емирати су највећи прималац инвестиција у региону западне Азије са рекордно високим приливом инвестиција од 12 милијарди УСД, а следи Турска са 9,7 милијарди УСД, у којој је као резултат спроведене приватизације дошло до неколико мега послова вредних више од 5 милијарди УСД. Мада су развијене земље и даље главни извор инвестиција на овом простору, СДИ из земаља у развоју су у сталном успону. Излазни инвестициони токови из региона повећани су на око 16 милијарди УСД првенствено услед повећања инвестиционог ангажовања регионалних лидера Уједињених Арапских Емирата, Кувајта и Саудијске Арабије.

Прилив страних директних инвестиција региона Азије и Океаније достигао је рекорд од 260 милијарди УСД 2006. године, што је две трећине укупног прилива инвестиција групације земаља у развоју. Излазни инвестициони токови региона готово су удвостручени и достигли су вредност од 117 милијарди УСД. Улазни инвестициони токови у јужну, источну и југоисточну Азију одржавају тренд раста достижући, уз повећање од 19% готово 200 милијарди УСД. Посматрано по подрегионима, мада је највећи део инвестиција отишао у источну Азију инвестициони токови и даље знатно брже расту у јужној и југоисточној Азији.

Упркос скромном паду од 4% (први пут у седам година), Кина је привлачењем 69 милијарди УСД учврстила позицију највећег примаоца СДИ у групацији економија у развоју, а за њом следи Хонг Конг (Кина) са приливом од 43 милијарди УСД. Поред источноазијских привреда, Сингапур је био трећа по величини инвестициона дестинација у региону са 24 милијарди УСД вредним приливом, а за њим се на листи нашла Индија, која је регистровала инвестициони раст од 153% у односу на претходну годину и привукла рекордних 17 милијарди УСД улазних инвестиција. Пораст улазних инвестиционих токова јужне Азије за 126%, на износ од 22 милијарде УСД углавном је резултат енормних улагања у Индију. Улазак Wal-Mart на индијско тржиште, као и долазак једног броја америчких компанија попут General Motorsa и IBM-a и присуство великих јапанских МНК Toyote и Nissana значајно су утицали на пораст инвестиционих токова подрегиона у целини.

Излазне СДИ из јужне, источне и југоисточне Азије 2006. године имале су тренд раста у свим подрегионима и оствариле су вредност од 103 милијарди УСД (раст за 60%). Са уложених 43 милијарди УСД у иностранству Хонг Конг (Кина), највећи је СДИ извор у региону, а за њим следе Кина, Индија, Сингапур и Република Кореја. Укупна вредност прекограничних аквизиција предузетих од стране компанија са седиштем у региону повећана је на 47 милијарди УСД.⁸⁴ Кина и Индија све више доминирају категоријом азијских новоиндустријализованих економија (*newly industrializing economies - NIE*) као главни извори СДИ са простора Азије. Њихов удео у укупном инвестиционом одливу региона у целини од 2004. године повећан је са 10% на 25%. Кина је 2006. године остварила повећање инвестиционог одлива за 32%, пласирањем 16 милијарди УСД изван националних оквира у другим ЗУР и привредама у транзицији. Инвестициони одливи из Индије су

⁸³ Исто, стр. 60;

⁸⁴ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, стр. 40-44;

скоро четири пута већи од оних из претходне године и последица су све активнијег инвестиционог ангажовања локалних компанија у развијеним земљама света. Инвестиција вредна 11 милијарди УСД, реализована стварањем Tata-Corusa, петог по величини светског произвођача челика (по приходу) стицањем британско-холандске компаније Corus Group од стране Tata Steel (Индија) једна је у низу великих прекограничних куповина предузетих од стране Tata Steel и других чланова Tata Group у протекле две године, и други по величини договор икада направљен од стране неке компаније из групације земаља у развоју.

Приливи директних страних улагања у Западну Азију наставили су узлазни тренд у 2006. години. Остварено је повећање од 44%, тако да је привучено инвестиција у износу од 60 милијарди УСД. Учешће региона у укупним СДИ токовима земаља у развоју повећано је на 16%. Као и раније, приливи су концентрисани на три најпривлачније дестинације региона: Турску (20,1 милијарди УСД), Саудијску Арабију (18,3) и Уједињене Арапске Емирате (8,4), које заједно привлаче 78% инвестиционог тотала западне Азије. Док је сектор услуга далеко највећи прималац директних страних инвестиција у региону, улазне инвестиције у производњу, нарочито у индустрије у вези са нафтом и гасом, бележе значајан пораст. Развијене земље чине огроман део СДИ токова у и из западне Азије али су у порасту и инвестициони ангажмани из других азијских земаља у развоју. Поред побољшане пословне климе, све либералнијег регулаторног оквира за СДИ и актуелног процеса приватизације гринфилд подухвати и прекограничне М&А трансакције привучене су процватом и снажним економским растом локалних економија, али и даљим изгледима пораста цена нафте и гаса. Прилив страних директних инвестиција у другим западноазијским економијама износио је 7,3 милијарди УСД. Приливи у Јордан удвостручени су на 3,1 милијарде УСД, док Иран, Ирак, Палестинска територија и Либан, углавном због геополитичких проблема привлаче ограничене СДИ. Излазни инвестициони токови региона забележили су скроман раст од 5% и били су на нивоу од 14 милијарди УСД. Интересантно је да више од половине укупног инвестиционог одлива региона, са 7,9 милијарди УСД вредним инвестиционим ангажовањем у иностранству припада Кувајту, а за њим следе Уједињени Арапски Емирати, Бахраин и Турска.⁸⁵

2007. године прилив директних страних инвестиција у регион јужне, источне и југоисточне Азије и Океаније достигао је нови рекордни ниво од 249 милијарди УСД, што је 49,8% инвестиционог прилива земаља у развоју, а 13,6% светског тотала. Већина подрегиона и привреда остварила је већи прилив у односу на претходни период првенствено због позитивне перцепције о економијама региона, значајног пораста прекограничних М&А продаја, напретка ка вишим нивоима регионалне економске интеграције и унапређењу инвестиционог амбијента локалних економија. Док источна Азија и даље привлачи највећи део СДИ региона, инвестициони токови ка југу и југо-истоку Азије, такође су значајно повећани. Регион је са две петине (42,3%) од укупног инвестиционог прилива групације земаља у развоју и земаља у транзицији остао највећи прималац инвестиција у 2007. години. Једино подрегион Океаније бележи пад инвестиционог прилива, иако је неколико острвских економија остварило већи прилив инвестиција. 10 водећих земаља прималаца СДИ привлачи више од 90% инвестиционог прилива региона. 91,7 % улазних инвестиција подрегиона источне Азије (157 милијарди УСД), а 44,9% азијско-пацифичког региона у целини (320,5 милијарди УСД) одлази у две водеће економије, тако да Кина, са 84 милијарди УСД и Хонг Конг (Кина), са 60 милијарди УСД привучених инвестиција остају два највећа СДИ примаоца у региону, као и у групацији привреда у развоју. Индија са инвестиционим приливом од 23 милијарди УСД постаје највећи прималац инвестиција у јужној Азији.

Улазни инвестициони токови југоисточне Азије или ASEAN подрегиона такође бележе значајан раст и достижу вредност од 61 милијарде УСД. Скоро све земље чланице ASEAN групације оствариле су веће приливе и стекле статус највећих прималаца СДИ подрегиона: Сингапур, Тајланд, Малезија, Индонезија. Интересантне инвестиционе локације постају и новије

⁸⁵ Исто-стр.49;

чланице ASEAN интеграције, пре свега, Мијанмар, Вијетнам и Камбоџа у којима је забележена највећа експанзија инвестиционог прилива од преко 70%. Повећана атрактивност Вијетнама као инвестиционе дестинације резултат је приступања ове земље Светској трговинској организацији 2007. године, веће либерализације националне СДИ регулативе, као и већих напора у погледу промоције СДИ.⁸⁶

Одливи инвестиција из јужне, источне и југоисточне Азије 2007. године достижу историјски максимум. Са 150 милијарди УСД излазних инвестиционих токова овај подрегион постаје значајан извор СДИ за друге земље у развоју, како унутар тако и изван региона. Све више јача њихова улога у продубљивању југ-југ сарадње. Заправо, повећање интра и интеррегионалног инвестиционог ангажовања на релацији југ-југ битна је карактеристика инвестиционог кретања и излазних инвестиција региона. Кина убрзано постаје водећи инвеститор у многим земљама у развоју, укључујући и неке афричке најмање развијене земље. Компаније из неких ASEAN земаља и Република Кореја такође све активније инвестирају у иностранству. На листи водећих инвеститора из јужне, источне и југоисточне Азије доминирају: Хонг Конг (Кина) са 53,2 милијарди УСД, Кина са 22,5 милијарди УСД, Република Кореја, Индија са 13,6 милијарди УСД и Сингапур. Број прекограничних мега куповина од стране компанија са овог простора попео се на 14 и достигао укупну вредност од 45 милијарди УСД.

Подрегион западне Азије привлачи 71 милијарду УСД улазних СДИ токова 2007. године. Улазне инвестиције Саудијске Арабије, Турске и Уједињених Арапских Емирата имају узлазни тренд и са преко четири петине учествују у укупном регионалном приливу инвестиција. Приливи у Саудијску Арабију достижу рекордни ниво од 24 милијарди УСД, док је пораст инвестиционог прилива, мада по знатно нижој стопи регистрован у Турској и Уједињеним Арапским Емиратима. Иако развијене земље остају главни извори СДИ токова у подрегиону, расте број МНК из земаља у развоју које инвестирају на овом подручју.

СДИ одливи из западне Азије 2007. године увећани су четврту годину за редом, на 44 милијарди УСД. Водећих пет инвеститора у региону су Кувајт, Саудијска Арабија, Уједињени Арапски Емирати, Катар и Турска. Као и у претходној години, западноазијске компаније улагале су у гринфилд пројекте у земљама у развоју, посебно на локацијама на југу, истоку и југо-истоку континента у Кини, Индији и Малезији. Гринфилд инвестициони подухвати интрарегионалног карактера посебно у земљама богатим нафтом, као што су Саудијска Арабија и Уједињени Арапски Емирати такође су у порасту. Исто тако, афрички континент је постао још једно популарно одредиште за пласман капитала у форми СДИ западноазијских компанија.⁸⁷ Турски произвођачи текстила и одеће улагали су у источној Европи, а од недавно и у Египту и Јордану. Sisecam, највећи турски произвођач стакла је направио највећи гринфилд инвестициони подухват у Бугарској икада.

Нагли пад екстерне тражње 2008. године довео је до пада извоза и успоравања економског раста у многим земљама региона јужне, источне и југоисточне Азије. Упркос утицају глобалне финансијске и економске кризе прилив страних директних инвестиција, мада нешто спорије у односу на претходне две године, наставља тренд раста достигавши готово 300 милијарди УСД. Пораст прилива забележен је у 14 земаља региона и последица је раста прекограничних продаја (углавном међурегионалних), чија се вредност попела на 51 милијарду УСД. Сва три подрегиона остварила су пораст инвестиционог прилива али су стопе раста значајно варирале по подрегионима. Тако је источна Азија остварила прилив од 187 милијарди УСД са стопом раста од 24%, југоисточна Азија прилив од 60 милијарди УСД, што је повећање од 14%, док је прилив инвестиција у јужну Азију имао највећу стопу раста од 49% што је довело до повећања улазних инвестиционих токова на укупан износ од 51 милијарду УСД. Удео региона јужне, источне и југоисточне Азије у инвестиционом приливу региона Азије и Океаније (388,7 милијарди УСД) био

⁸⁶ World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, стр. 46-49;

⁸⁷ Исто, стр. 53-56;

је на нивоу од 76,6%, групације земаља у развоју на нивоу од 47,9%, а у светском тоталу учествовао је са 17,5%.

Инвестициони приливи у две највеће економије у развоју, Кину и Индију настављају да расту, а пораст бележе Република Кореја и Хонг Конг/Кина (63 милијарди УСД) који је задржао другу позицију на листи регионалних лидера прималаца инвестиција. Исто тако, Индонезија и Вијетнам су показале способност да, упркос рецесионим кретањима на глобалном нивоу одрже раст СДИ прилива. Нагли пад улазних инвестиција регистрован је у Сингапуру и Тајвану. Један од најважнијих аспеката СДИ токова у региону током протеклих неколико година је стално растући значај Кине и Индије као домаћина инвестиција. Са историјски рекордним приливом од 108 милијарди УСД Кина је 2008. постала трећа по величини земља прималац СДИ на свету (после САД и Француске).

СДИ одливи из јужне, источне и југоисточне Азије захваљујући повећању инвестиционог ангажовања кинеских компанија у иностранству од невероватних 132% и поред значајног смањења одлива инвестиција из других већих економија региона задржали су тренд раста и 2008. године достижу 186 милијарди УСД. Кина и Индија постају све важнији извор инвестиција у региону и њихово учешће у укупном регионалном одливу је са 23% у 2007. повећано на 37% у 2008. години. Са излазним инвестицијама вредним 52 милијарди УСД Кина је рангирана на тринаестом месту водећих светских извора СДИ а на трећој позицији међу економијама из групације земаља у развоју и транзицији. Вредност прекограничних М&А куповина од стране локалних МНК повећана је за 27% у поређењу са 2007. годином и била је на нивоу од 69 милијарди УСД.⁸⁸

Приливи СДИ у западну Азију 2008. године расту шесту годину за редом и уз повећање од 16% достижу 90 милијарди УСД. Удео региона у укупном инвестиционом приливу земаља у развоју порастао је на 15%, у поређењу са занемарљивих 3% из 2002. године, а у приливу региона Азије и Океаније у целини, на 23%. Традиционално, од 2003., приливи СДИ у подрегион западне Азије концентрисани су у Саудијској Арабији, Турској и Уједињеним Арапским Емиратима које привлаче 70% регионалних инвестиционих токова и заузимају водеће позиције на листи највећих прималаца инвестиција подрегиона. Повећање прилива СДИ у великој мери је остварено „заслугом“ Саудијске Арабије која је привлачењем 42% укупног прилива региона, учврстила своју позицију регионалног топ примаоца СДИ (са 38 милијарди УСД). У Турској, другом по величини примаоцу СДИ подрегиона, прилив инвестиција опао је за 17% на 18 милијарди УСД, док је под ударима глобалне економске кризе вредност привучених инвестиција у Уједињеним Арапским Емиратима забележила скроман пад од 3%, првенствено у сектору туризма, некретнина и банкарству. Међу осталим земљама региона значајан пораст улазних инвестиционих токова остварен је у Катару (за 43%), Либану (за 32%), а огроман раст прилива инвестиција од 70% у Сирији може се приписати повећању економске отворености земље и побољшању међународних односа. Приливи страних директних инвестиција Кувајта, Омана и Јемена имали су силазну линију.

СДИ одливи из западне Азије износили су 34 милијарди УСД у 2008., што је пад од 30%. Највећи пад инвестиционог одлива остварен је у Саудијској Арабији (са 13,1 милијарде УСД на 1,1 милијарду УСД), и у Катару (са 5,3 милијарди УСД на 2,4 милијарде УСД). Овај снажни пад у излазним инвестиционим токовима у великој мери објашњава пад вредности прекограничних М&А куповина од стране западноазијских МНК у развијеним земљама света. Насупрот томе, прекограничне аквизиције компанија из западне Азије у другим азијским земљама у развоју повећане су за 63%. Позицију водећих инвеститора региона задржали су Уједињени Арапски Емирати (16 милијарди УСД), Кувајт (8,5) и Турска (3).⁸⁹

⁸⁸ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, стр. 49-54;

⁸⁹ Исто, стр. 56-59;

У земље јужне, источне и југоисточне Азије ушло је 2009. године за 17% мање улазних инвестиција него у претходној години. Иако је регион остварио мањи инвестициони прилив (233 милијарди УСД), удео региона у инвестиционом приливу групације земаља у развоју повећан је на 48,7%, и на чак 20,9% инвестиционог тотала на глобалном нивоу. Најпривлачније инвестиционе дестинације у региону остају Кина, Хонг Конг (Кина), Индија и Сингапур. Излазни инвестициони токови из региона бележе пад од 8%, на 153 милијарди УСД. Земље највећи инвеститори у региону су Хонг Конг/Кина (52 милијарди УСД), Кина (48 милијарди УСД), Индија (14,8) и Република Кореја (10,6).⁹⁰

После шест година узастопног повећања улазни инвестициони токови западне Азије су 2009. године забележили пад на 68 милијарди УСД. Прилив СДИ опао је у свим земљама региона, осим у Кувајту, Либану и Катару. Анализом улазних инвестиција регионалних лидера уочава се да су упараво оне најтеже погођене падом инвестиционог прилива. Уједињени Арапски Емирати имали су пад од 71%, а Турска пад од 58%, док је Саудијска Арабија (са 35 милијарди УСД) задржала позицију водећег рецептора инвестиција у региону. Аналогно томе, и одливи СДИ из региона смањени су 2009. године, с тим што је пад одлива био неравномеран по појединим земљама Уједињени Арапски Емирати бележе нагли пад излазних инвестиција са 16 на 3 милијарде УСД због чега губе позицију највећег инвеститора и на ранг листи заузимају тек четврто место. Како су излазне инвестиције Кувајта стагнирале на прошлогодишњем нивоу ова земља је преузела улогу лидера у пласирању капитала у иностранству. На трећем месту нашла се Саудијска Арабија где су излазни СДИ токови значајно повећани, са 1,5 милијарди УСД на 6,5 милијарди УСД.⁹¹

Свеукупни тренд азијских земаља ка променама националних политика и инвестиционе регулативе у смислу креирања повољности за СДИ за последицу је имао отварање тржишта за инвестиције из иностранства и стварање подстицајног окружења за пословање страних компанија чиме регион добија на атрактивности и постаје све значајнији рецептор СДИ. Исто тако, реформе националних законодавстава дизајниране да охрабре улагања у азијско-пацифички регион и да смањењем препрека страним инвеститорима обезбеде слободан проток инвестиција и више нивое регионалне сарадње резултирају динамичним интрарегионалним инвестиционим токовима.

3.7.3. Динамика и дистрибуција инвестиционих токова земаља у транзицији

Све до отпочињања процеса транзиције 1989. године земље централне и источне Европе су у складу са својим политичким, идеолошким и економским поимањем света биле изоловане од међународних токова капитала у виду СДИ. То је и логично с обзиром да се према ставу бивших социјалистичких земаља присуством страних директних инвестиција у националним привредама врши експлоатација домаће радне снаге, привредног и рудног богатства земље, а остварени вишак вредности одлива у иностранство. Преоријентацијом са централно-планског на тржишно привређивање, напуштањем концепта планом дириговане привреде и реформама у правцу постизања макроекономске стабилизације, форсирањем процеса приватизације и остваривања вишег нивоа регионалне сарадње ова категорија земаља постаје све привлачнија за приватни капитал из иностранства. Мада је у поређењу са динамиком инвестиционих токова земаља у развоју прилив инвестиција земаља централне и источне Европе, нарочито у почетном периоду процеса трансформације ка тржишној привреди веома скроман, сасвим је јасно да се ради о значајном расту имајући у виду чињеницу да је реч о потпуно новом феномену и да је полазна тачка била нулта. Сагласно најбољим реформским резултатима и радикалним променама у правцу либерализације националних инвестиционих режима, на почетку новог миленијума на листи водећих рецептора СДИ доминирале су Мађарска, Република Чешка и Пољска, док се лидерима

⁹⁰ World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy, стр. 39;

⁹¹ Исто, стр. 44;

групације земаља у транзицији лагано придруживала и Руска Федерација. Улазни инвестициони токови у регион централне и источне Европе су са око 21 милијарду УСД 1997. године, односно са 27,5 милијарди УСД 2000. године порасли на историјски максимум од 31,2 милијарде УСД 2002. године.⁹²

Прилив страних директних инвестиција у нову регионалну групацију привреда **југоисточне Европе и ЗНД**, бележи раст у 2004, достигавши висок ниво од 35 милијарди УСД (са 24 милијарди УСД 2003. године). Трендови улазних СДИ у два подрегиона групације земаља у транзицији мада су имали узлазну линију, донекле су се међусобно разликовали. У југоисточној Европи, настављен је раст прилива инвестиција започет 2003. године (они су готово утростручени), на 11 милијарди УСД. У ЗНД, приливи инвестиција порасли су са 5 милијарди УСД у 2000. на 24 милијарди УСД 2004. године. Од 19 земаља у групи, 16 је добило више инвестиција у односу на 2003., али су СДИ приливи остали концентрисани у неколико економија региона. Топ 10 атрактивних инвестиционих дестинација привукло је 95% улазних инвестиционих токова региона као целине. Руска Федерација са својим великим природним и људским ресурсима, учествовала је са више од 30% у укупном приливу групације (12 милијарди УСД).⁹³ У ЗНД, четири земље, Руска Федерација, Азербејџан, Казахстан и Украјина, заједно чине 93% укупног прилива СДИ субрегиона у 2004. Румунији, са рекордним приливом од 5,5 милијарди УСД припала је позиција водећег примаоца инвестиција у подрегиону југоисточне Европе, а друго место, одмах иза Руске Федерације на листи водећих рецептора СДИ групације земаља у транзицији. За њом следе Азербејџан, Казахстан, Бугарска и Украјина.

Незнатном паду СДИ **одлива** из југоисточне Европе и ЗНД 2004. године (9,7 милијарди УСД) допринело је успоравање инвестиционог ангажовања руских МНК које ван националних граница инвестирају скоро 99% регионалних излазних инвестиција. Инвестициони пројекти руских фирми у иностранству за циљну дестинацију веома често имају другу земљу са простора ЗНД.

Прилив СДИ у 19 земаља југоисточне Европе и ЗНД у **2005. години** забележио је незнатан раст и достигао вредност од 40 милијарди УСД. Главни примаоци инвестиција у региону: Руска Федерација, Украјина и Румунија привукли су три четвртине улазних инвестиционих токова региона.⁹⁴ Посматрано по подрегионима, нагли пораст инвестиционог прилива Украјине (са 1,7 на 7,8 милијарди УСД) и поред рапидног опадања инвестиционих аранжмана у другим деловима подрегиона довео је до пораста прилива у Заједници Независних Држава, док је благи пад улазних инвестиција југоисточне Европе, упркос расту прилива у појединим земљама подрегиона последица огромног пада прилива инвестиција у Бугарској. Излазни инвестициони токови земаља у транзицији расту у 2005. години на 15 милијарди УСД. Руске МНК континуирано доминирају излазним токовима СДИ региона и са 87% учествују у укупним излазним токовима групације. Поред Руске Федерације само су излазни инвестициони токови Азербејџана премашили износ од 1 милијарде УСД.

Улазне СДИ значајно су повећане у оба подрегиона групације земаља у транзицији 2006. године. СДИ токови у Југоисточној Европи и ЗНД повећани су за 68%, на 69 милијарди УСД, што је означило шесту годину раста за редом и значајан пораст у односу на две претходне године. Као и претходних година, инвестициони приливи остали су неравномерно распоређени. ЗНД привукла је 43 милијарди УСД, док у земље југоисточне Европе одлази 26 милијарди УСД страних инвестиција. Најпривлачније инвестиционе дестинације Руска Федерација, Румунија, Казахстан, Украјина и Бугарска (у том редоследу) привукле су 82% укупног прилива за 2006. Највећа економија у региону, Руска Федерација више је него удвостручила вредност улазних инвестиција достижући рекордних 29 милијарди УСД. Најављено чланство Бугарске и Румуније у ЕУ од јануара 2007. године допринело је значајном расту њихових инвестиционих прилива. Румунији је

⁹² World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, стр. 371;

⁹³ Исто, стр. 75;

⁹⁴ WIR 2006, стр. 77;

припала друга позиција на листи водећих СДИ прималаца, са 11,4 милијарди УСД вредним инвестиционим приливом који је углавном резултат спровођења процеса приватизације. Изузетно висок раст улазних инвестиција забележен је у Казахстану, који је привлачењем 6 милијарди УСД у инвестиционе пројекте у сектору нафте и гаса постао трећи највећи прималац у региону.⁹⁵ На листи водећих прималаца инвестиција групације земаља у развоју нашла се Србија са приливом вредним 4,5 милијарди УСД. Насупрот томе, упоредо са успоравањем процеса приватизације започети процеси аболиције/укидања подстицаја у посебним економским зонама довели су до пада интереса страних инвеститора, а тиме и прилива инвестиција у Украјини (са 7,8 на 5,2 милијарди УСД). Евидентно је да су чак у 12 земаља региона улазни СДИ токови остали на нивоу испод 1 милијарде УСД, што је у појединим случајевима, као што је Црна Гора, и даље значајан износ имајући у виду величину привреде и број становника.

Развијене земље, углавном из ЕУ су главни инвеститори у региону ЈИЕ и ЗНД, како у облику гринфилд пројеката, тако и када су у питању прекограничне куповине локалних компанија. 70% гринфилд инвестиција пореклом је из земаља Европске уније, док је удео САД у укупном броју гринфилд подухвата био на нивоу од 9%. Удео Руске Федерације као извора гринфилд инвестиционих подухвата и даље је на ниском нивоу од око 4%. Куповином Banca Comerciala Romana (Румунија) од стране Erste Bank (Аустрија), Аустрија је поново постала лидер у реализацији прекограничних М&А активности региона, а следе САД и Норвешка. Улога земаља у развоју као извора инвестиција у региону се повећава, а као водећи купац компанија са простора југоисточне Европе и ЗНД из групације земаља у развоју посебно се истиче Кина. Удео МНК из земаља у развоју у прекограничним активностима куповине компанија из групације земаља у транзицији повећан је на 16% у 2006., са само 1% у 2005. години.

У 2006. години излазне инвестиције земаља у транзицији повећане су на износ од 18,7 милијарди УСД. Руска Федерација остаје кључни инвеститор у групацији са 18 милијарди УСД пласираног капитала у иностранству, што представља више од 96% укупног излазног СДИ тотала земаља у транзицији.

Табела бр. 3.11 - Улазни инвестициони токови земаља у транзицији у периоду од 2004.-2009. године, у милијардама УСД

РЕГИОН	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.
Свет	648	916,3	1.306	1.833	1.697,4	1.114,2
Земље у развоју	233,2	334,3	379	499,7	620,7	478,4
Југоисточна Европа и ЗНД	34,9	39,7	69,3	86	114,4	70
Југоисточна Европа	10,8	12,5	26,3	11,9	10,9	7,6
-Србија и Црна Гора			5,1	4	-	-
-Србија	0,96	1,5	4,5	3,1	2,9	1,9
Заједница независних држава	24,1	27,2	43	74	103,5	62,4
-Руска Федерација	11,7	14,6	28,7	52,5	70,3	38,7

Извор: WIR 2005, *стр.* 303-307; WIR 2006, *стр.* 299-302; WIR 2007, *стр.* 251-254; WIR 2009, *стр.* 247-250; WIR 2010, *стр.* 167-171;

У 2007., приливи страних директних инвестиција у југоисточној Европи и Заједници Независних Држава (ЗНД) одржали су тренд раста и достигли нови рекордно висок ниво од 86 милијарди УСД. Инвеститори из земаља ЕУ доминирају и у гринфилд пројектима и у прекограничним аквизицијама, мада је дошло до повећања гринфилд улагања из Северне Америке.

⁹⁵ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, *стр.* 61-63;

Прилив инвестиција и даље је концентрисан у неколико економија групације. Првих пет најатрактивнијих дестинација привлачи чак 94% укупних улазних токова СДИ региона. Прилив страних директних инвестиција у Руској Федерацији порастао је за 62%, и достигао 52 милијарде УСД. Казахстан је био други највећи прималац страних инвестиција. Аквизиција ATF Bank од стране Unicredit Bank из Италије за 2,1 милијарду УСД један је од највећих не-нафтних СДИ пројеката у земљи. Украјина је приступањем у СТО привукла висок ниво СДИ у вредности од скоро 10 милијарди УСД. У Хрватској која је заузела четврто место водећих прималаца инвестиција 60% инвестиција из иностранства пласирано је у сектор финансијских услуга, а за њом, и поред осетног пада инвестиција у 2007. години, са приливом од 3,1 милијарди УСД следи Србија.⁹⁶ Развијене земље Европе остале су највећи извор улазних инвестиционих токова региона у целини.

У 2007, излазне СДИ из региона више су него удвостручене, достигавши 51 милијарду УСД. Већину инвестиционих подухвата у иностранству, као и протеклих година, реализовале су руске МНК, а други највећи инвеститор био је Казахстан. Вредност прекограничних куповина од стране моћних компанија из региона скоро је удвостручена у односу на 2006. годину. 72% прекограничних М&А активности за циљну дестинацију имало је неку од развијених земаља света. На другој страни, скоро две трећине гринфилд пројеката страних инвеститора из југоисточне Европе и ЗНД усмерено је ка економијама у развоју и у транзицији.

Излазни инвестициони токови Руске Федерације достигли су нови високи ниво од 46 милијарди УСД, што је допринело јачањеу њене позиције као водећег инвеститора из групације земаља у развоју и привреда у транзицији. Руске МНК све више су оријентисане ка стратешким тржиштима развијених земаља. Један од примера стицања имовине у Северној Америци свакако је куповина челичане Oregon Steel Mills Inc (САД) од стране руске Evraz Group за 2,1 милијарди УСД. Куповина LionOre Mining на тлу Канаде од стране Norilsk Nickel за 6,3 милијарди УСД, заправо је највећа куповина иностране компаније коју је обавила нека руска компанија икада. Руске компаније су у 2007. години такође наставиле са интензивним инвестирањем у регион Африке. Излазни инвестициони токови Казахстана значајно су увећани на 3,2 милијарди УСД захваљујући првенствено ширењу компанија нафтне и индустрије прераде гаса на локацијама у иностранству.

У 2008. години, улазни инвестициони токови у југоисточној Европи и ЗНД, упркос глобалној финансијској и економској кризи и оружаних конфликта унутар и између земаља у појединим деловима региона достигли су нови рекорд од 114 милијарди УСД. Као и претходних година, прилив инвестиција је и даље неравномерно распоређен. Руска Федерација, Казахстан и Украјина у укупном приливу региона учествовале су са 84%. Улазне инвестиције расту у 13 земаља, док је у 5 земаља групације регистрован пад инвестиционог прилива. Упркос високој нестабилности тржишта капитала број прекограничних М&А трансакција порастао је за 13%, али је њихова вредност опала за 33%. Снажан раст улазних СДИ карактеристичан је за прву половину године, док у другој половини 2008. долази до успоравања, па чак и пада прилива у неким привредама у региону. Инвестициони прилив у Руску Федерацију наставља континуирано да расте (70,3 милијарди УСД), а повећан је и прилив СДИ у Казахстан на 14,5 милијарди УСД захваљујући додатним инвестицијама у три главна нафтна и гасна пројекта (Kashagan, Tengiz и Karachaganak), као и активностима геолошких истраживања страних инвеститора у великим налазиштима уранијума, злата, цинка и бакра.⁹⁷ Прилив директних страних улагања у Украјину одражава постојећи/дотадашњи тренд раста и премашује износ од 10 милијарди УСД, углавном привлачењем великих улагања у банкарски сектор и индустрију челика. Скоро половина улазних СДИ, четврте по величини земље примаоца инвестиција у региону у 2008., Хрватске усмерена је ка сектору финансијских услуга. Србија са приливом у износу од око 3 милијарди УСД задржала је пето место на листи водећих прималаца инвестиција у региону.

⁹⁶ World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, стр. 66-68;

⁹⁷ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, стр. 71-74;

У девет земаља региона, вредност привучених инвестиција остала је на нивоу испод 1 милијарде УСД, али у појединим привредама као што је Албанија повећана је за 45%, првенствено због приватизације великих државних предузећа и побољшања у пословном окружењу.

У 2008., СДИ одливи из региона одржавају тренд раста, достигавши 58 милијарди УСД. Излазним инвестиционим токовима доминирале су руске МНК, мада су МНК из Казахстана такође значајно улагале у иностранству. Одливи СДИ из Руске Федерације достигли су нови рекордно висок ниво од 52 милијарди УСД, (90,5% укупног одлива подрегиона ЗНД, а 89,6% одлива региона у целини) што је поново доводи на место другог највећег извора директних страних инвестиција групације земаља у развоју и привреда у транзицији, одмах иза Хонг Конга (Кина). Међутим, као и на страни улазних инвестиционих токова ситуација се у другој половини године значајно мења тако да излазне инвестиције из региона након седам година узастопног раста бележе вишеструки пад.

После осам година тренда раста, прилив страних директних инвестиција југоисточне Европе и ЗНД опао је за 43% 2009. године на 69,9 милијарди УСД. Глобална економска и финансијска криза утицала је на смањење поверења страних инвеститора у снагу локалних економија у региону, а многи инвестициони планови су смањени или одложени. У југоисточној Европи другу годину за редом забележен је пад улазних инвестиционих токова. Приливи СДИ Хрватске и Србије, највећих прималаца инвестиција у подрегиону нагло опадају, док улазни СДИ токови у Црну Гору настављају да расту, достижући, први пут, инвестициони прилив већи од 1 милијарде УСД. Међутим, с обзиром да су се страни инвеститори фокусирали на ка домаћем тржишту оријентисаним услугама (финансије, малопродаја и телекомуникације) подрегион југоисточне Европе био је нешто мање погођен од ЗНД, где су се све ресурсно засноване економије суочиле са рапидним смањењем инвестиционих прилива. Инвестиције у Руску Федерацију готово су преполовљене (на 38,7 милијарди УСД), у Украјину смањене за више од половину (4,8 милијарди УСД), док је пад инвестиционог прилива у Казахстан иако евидентан, у односу на друге земље подрегиона скроман. У 2009 је вредност прекограничних продаја компанија опала за 65%, а смањен је и број страних гринфилд пројеката за 29%.

Излазни инвестициони токови групације земаља у транзицији 2009. године такође су имали опадајући тренд, али по знатно нижој стопи него у случају прилива инвестиција. Регион је привукао 51 милијарду УСД страних инвестиција, а у улози највећих инвеститора појављују се Руска Федерација, Казахстан и Хрватска.

Промене које фаворизују стране директне инвестиције и даље доминирају националним политикама земаља групације. Већина мера усмерена је у правцу даље либерализације прописа из ове области и промоције инвестиција, укључујући поједностављење регистрације привредних субјеката (Тацикистан и Туркменистан), смањење ограничења за девизне трансакције (Казахстан), побољшање услова пословања у посебним економским зонама (Руска Федерација), закључивање преференцијалних инвестиционих уговора (Белорусија) и снижавање корпоративне пореске стопе (Узбекистан). Било је и промена у правцу јачања протекционистичких мера, у смислу увођења захтева за повећаним локалним садржајем у субсоил сектору.⁹⁸ ?????

Карактеристично је да се присуство страног власништва у банкама у југоисточној Европи драстично повећало: до 2008., удео својине страних лица у средствима банака порастао је 90%. Промене су често биле радикалне-страно власништво у средствима црногорских банака на пример, порасло је са око 17% у 2002. на више од 85% у 2008. години. Највећи банкарски инвеститори у субрегиону су финансијске институције из европских земаља, пре свега, Аустрије, Француске, Грчке и Италије. 2009. године у власништву италијанске Banca Intesa и UniCredit банке, на пример, нашла се готово једна петина од укупне активе банака у Србији, а аустријске

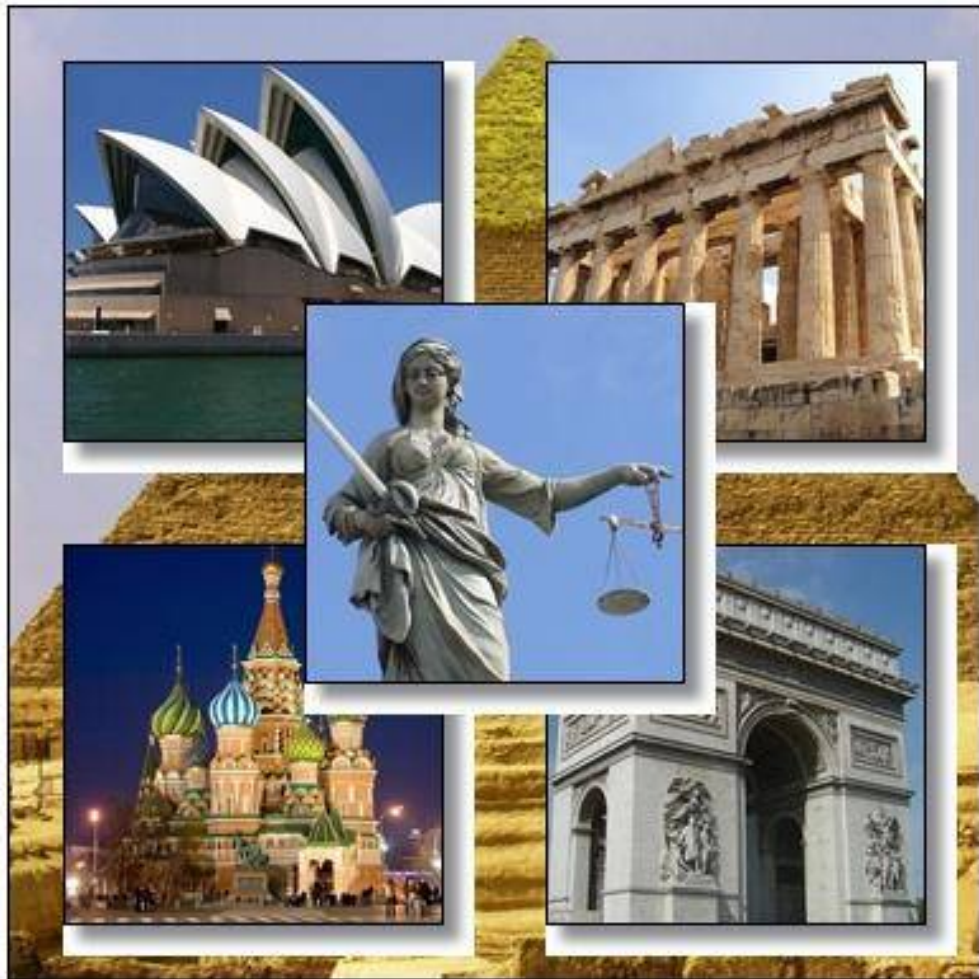
⁹⁸ World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy, стр. 51;

Erste, Raiffeisen и Нуро Group Alpe Adria банке поседују трећину банкарске активе у Хрватској. Процењује се да је удео грчких банака у власништву банака југоисточне Европе око 20%.⁹⁹

На основу реченог уочава се да су у почетном периоду процеса транзиције СДИ највећим делом одлазиле у постојеће капацитете ове групације земаља омогућавањем, кроз приватизацију, ефикасније употребе расположивих ресурса и раст продуктивности. У другој фази спровођења транзиције са исцрпљивањем постојећих резерви и успоравањем процеса приватизације многе земље се оријентишу ка привлачењу гринфилд инвестиција и унапређењу интрарегионалне сарадње која све више обухвата инвестиције као једну од компоненти ширег економског споразума.

⁹⁹ Исто, стр. 53;

Стране директне инвестиције као фактор јачања конкурентности привреде и предузећа



4.

Императив скенирања окружења при
интернационализацији пословања
предузећа у виду СДИ

4. ИМПЕРАТИВ СКЕНИРАЊА ОКРУЖЕЊА ПРИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈИ ПОСЛОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА У ВИДУ СДИ

Иницијални и крајњи циљ интернационализације пословања сваког предузећа огледа се у повећању продаје, тржишног удела и конкурентности кроз постизање дугорочне и квалитетне сатисфакције потрошача. Остварење овако дефинисаног циља није условљено само пословним способностима предузећа већ у великој мери зависи од степена његове компатибилности са окружењем које је, као циљно идентификовано за производно ангажовање.

Појам окружења се у литератури различито дефинише али су аутори јединствени у ставу да је утицај окружења од пресудног значаја за остваривање мисије постојања предузећа. Окружење се посматра као „систем сила које окружују организацију и које утичу на начин њеног функционисања”, као „сложен систем компоненти које утичу на понашање, структуру и економску ефикасност предузећа”, али и као „силе које утичу на перформансе организације а на које организације имају мало или нимало утицаја”.¹

Процесима интернационализације и глобализације пословања и општом афирмацијом и функционисањем тржишног механизма појачан је утицај међународног окружења на понашање и правце деловања савременог предузећа. Национално пословно окружење замењује се међународним/глобалним окружењем. У савременим условима пословања дошло је до изражене конвергенције у смислу усаглашавања и усмеравања локалних и специфичних оквира националних економија у правцу глобално прихваћених начела, норми и правила економског и пословног понашања. Исто тако све се више инсистира на уједначавању услова привређивања у светским размерама. Растућа међузависност земаља, сличност глобалне потрошачке тражње и с тим у вези хомогенизација потреба потрошача у великој мери опредељују међународну пословну оријентацију предузећа из развијених али и из неразвијених земаља света. И управо степен усаглашености националног са глобалним нивоом детерминише ниво економске интегрисаности са светском економијом. Предузећа, али и националне економије које теже остваривању компатибилности са светским економским токовима морају да изграде пословну структуру која конвергира међународној и никако не смеју да игноришу релевантне факторе и институције међународне пословне инфраструктуре и окружења. Дојучерашње домаће тржиште све се више третира као саставни део глобалног светског тржишта које се више не посматра као прост збир појединачних и изолованих националних тржишних целина, већ као скуп сегмената јединственог светског тржишта које је испресецано политичким границама у виду појединих држава или групација држава (регионалне економске интеграције).² У условима глобализације светског тржишта самодовољност националне економије губи на значају. Пред мање развијеним земљама не стоји избор да ли се укључити или не у глобалне токове пословања, већ како адекватно одмерити опасности и шансе које вребају из динамичног и турбулентног окружења.

Географски најближи пример регионалног груписања представља кретање ка економској унификацији земаља Европског континента. У прошлости је свака земља имала сопствена правила и националну регулативу трговинске размене. Ове диференције су отежавале кретање производа и капитала од једне земље према другој. Уклањањем појединих економских и политичких баријера није елиминисана потреба прилагођавања стратегије пословања специфичним захтевима сваке земље понаособ. Без обзира што земље и региони интегришу своје трговинске политике и стандарде, све то не подразумева жртвовање културних и језичких разноврсности и вредности. Чињеница је да вековне културолошке разлике неће никада ишчезнути у потпуности а да осећај националне припадности и нагласак на интересе сопствене земље и даље остају полазна тачка у

¹ Петковић, М., Јанићијевић, Н., et al, „Организација: дизајн, понашање, људски ресурси, промене”, Економски факултет, Београд, 2009. год.-стр. 105;

² Јовић, М., „Међународни маркетинг”, Интерма Нет, Београд, 2006. године, стр. 85;

креирању политичког и правног амбијента сваке земље. Управо зато компанијама се препоручује да веома опрезно, системском анализом окружења упознају и уваже јединствене карактеристике/специфичности сваке земље чланице Европске уније, да прате и благовремено идентификују релевантне промене средине у којој послују и да предвиђањем кретања појединих фактора, у смислу прилагођавања променама реагују на импулсе окружења. Ово нарочито ако се зна да су компаније које су опредељене да своје пословање обављају у Европи суочене са 23 различитих званичних језика, две хиљаде година историјских и културолошких разлика, као и са огромним бројем локалних правила.

Значи, свака држава се одликује специфичним домицилним карактеристикама које се поред локалног економског амбијента циљног тржишта односе на политичко-правни и социо-културни аспект као неконтролишуће варијабле средине. С тим у вези, међународно оријентисано предузеће суочава се са изузетно сложеним, динамичним и комплексним окружењем и проблемима који се разликују од оних са којима се сусреће на националном нивоу. Главни задатак међународно оријентисаног предузећа је да открије сличности и разлике које егзистирају на националном и међународном тржишту.

Пословање у међународном окружењу је изузетно специфично па свако међународно оријентисано предузеће мора да води рачуна о детерминантама свог окружења. Успешно вођење бизниса у међународним размерама претпоставља упознавање са кључним детерминантама окружења и поседовање реалних и правовремених информација о потенцијалу посматраног тржишта, пореклу и снази конкуренције, понашању и навикама потрошача, ценама и условима продаје. Предузећа која имају амбицију на међународним тржиштима морају стално пратити шта се збива у средини и да стратегију наступа на иностраном тржишту скроје према потребама, обичајима, вредностима, језику, куповној моћи и стилу живота локалног тржишта. Једна од најчешћих грешака у међународном производном ангажовању произилази из веровања и претпоставке да **се успех на иностраном тржишту може остварити истим методама рада које су се показале ефективним унутар националних граница**. Скенирањем и упознавањем релевантних чињеница окружења спроводи се анализа могућности предузећа на иностраном тржишту.

Економски, политичко-правни и социо-културни индикатори сагледани заједно најбољи су барометар за мерење ризика потенцијалног циљног тржишта. Како су детерминанте окружења међусобно повезане и условљене само њиховим обједињеним сагледавањем предузеће може да добије праву слику о стању и потенцијалу одређеног циљног тржишта. Због тога је неопходно да пре доношења коначне одлуке о међународној експанзији компанија приступи анализи и евалуацији ризика земље домаћина.

4.1. СУШТИНА И ЗНАЧАЈ ФАКТОРА ПОЛИТИКЕ И ПОЛИТИЧКЕ СТАБИЛНОСТИ У МЕЂУНАРОДНОМ ПОСЛОВАЊУ

Политичко окружење је одувек било важан фактор у међународном пословању, а последњих неколико деценија привлачи све већу пажњу како научника, тако и бизнисмена. Неспорно је да, посматрано, посебно на кратак рок **политика у великој мери одређује оквир економске активности и пословања међународно оријентисаних предузећа**.

Утицај политичког фактора се значајно повећава и мултипликује при пословању предузећа изван националних граница. Постоје велике разлике у погледу политичког карактера средине посматрано од земље до земље. Међународно оријентисана предузећа се данас, више него икада раније суочавају са мултипликованим политичким окружењем, различитим типовима политичког и друштвено економског система по појединим земљама. „Предвиђање политичких услова је као прорицање среће гледањем у кристалну куглу. Тешкоће у процени политичких услова земље не леже само у идентификовању садашњих услова, него и у тачној оцени докле ће трајати те

околности.”³ Неке земље су потпуно рецептивне за компаније из иностранства и нуде подстицаје за улагања у своју привреду, док друге намећу читав низ ограничења у форми увозних квота, висине обавезног учешћа у заједничким улагањима, одређивања састава менаџерских тимова.

Мултипликованост и комплексност политичког окружења при интернационализацији пословања испољава се тродимензионално, што би значило да је међународно оријентисано предузеће истовремено изложено дејству домаће, иностране и међународне политике.

Домаћа политика је политика заступљена у сопственој земљи предузећа. На први поглед могло би се рећи да она нема неки значајнији утицај на пословање међународно оријентисаног предузећа и да су главни проблеми условљени специфичним политичким амбијентом изван граница матичне земље. Међутим, предузеће мора бити веома опрезно и у својим међународним активностима полазити од одређења и закључака домаће политичке сцене. Ово нарочито због чињенице да представници власти сопствене државе врло често врше директне или индиректне притиске и давањем смерница утичу на усмеравање и одвијање међународне размене у складу са постављеним политичким циљевима и успостављеним међународним односима. Спољна политика коју земља води може бити генератор/покретач повезивања са другим земљама истог или различитих региона, али веома често може и ограничавати процесе интеграције и интернационализације пословања.

Инострана политика је политика стране земље коју је као циљну дестинацију за обављање пословне активности одабрало предузеће. У том смислу карактер политичке климе циљног тржишта у односу на конкретно предузеће и његову земљу порекла може се кретати у распону од врло погодног и пријатељски настројеног до врло опасног и непријатељског политичког амбијента. За предузеће је веома важно да схвати да не постоји ниједна земља на свету која би дозволила потпуно слободан и неконтролисан проток роба, услуга, људи и капитала преко националних граница, пре свега због платног и трговинског биланса као битних параметара макроекономске политике.

Међународна политика је резултат политичких односа између две или више земаља и увек је детерминисана одређеним билатералним или пак мултилатералним односима између земаља. Међународни пословни односи су дуги низ година били оптерећени односима између идеолошки и политички антагонистичких блокова што је за последицу имало пресецање многих токова размене и инвестиција директном контролом државних политичких структура. Ситуација је била потпуно иста са обе стране гвоздене завесе, и на Западу и на Истоку: забране извоза појединих производа, пре свега високе технологије и опреме из САД у земље Источне Европе и СССР, али и затварање за прилив страног капитала и забрана присуства западних компанија у социјалистичким земљама до средине шездесетих година прошлог века, па и касније. Данас су углавном све међународне организације и институције, усмерене на подручје бизниса, у функцији фаворизовања либерализације и омогућавања несметаног одвијања међународних токова размене, мада је чињеница да су неке од њих под слабијим или значајнијим утицајем појединих група земаља. Зато су за предузеће у процесу интернационализације пословања веома битни односи, како сопствене, тако и земље увознице са другим земљама, регионалним групацијама економског карактера, као и са појединим међународним организацијама и институцијама, попут: СТО, ММФ, Светске банке и сличних. У анализи политичког окружења стране земље првенствено треба поћи од сагледавања **политичке структуре** и њеног утицаја на међународно пословно ангажовање. Политичка структура циљног тржишта може бити мање или више различита у односу на политичку структуру домаћег тржишта предузећа. Карактер политичке структуре одређен је улогом грађана, политичких партија и специјалних интересних група у систему и процесу политичког одлучивања. Политички системи се према начину и степену политичке партиципације становништва могу класификовати на: парламентарне (отворене) и апсолутистичке (затворене).

³ Сенић, Р., „Маркетинг менаџмент”, Економски факултет, Крагујевац, 1999. год.-стр.620;

Све индустријски и тржишно развијене земље углавном имају парламентарну политичку структуру (демократија и парламентарна монархија). Апсолутну монархију и диктатуру, као типичне облике апсолутистичких, затворених и такозваних диригованих државних структура карактерише одсуство значајнијег удела појединаца, партија и интересних група у политичком одлучивању и апсолутна концентрација власти на страни носилаца политичке моћи.

Поред карактера политичке структуре од посебног су значаја и информације које се односе на преовладавајућу политичку филозофију коју су прихватили да следе одабрани политички представници, као и информације о броју политичких партија које имају доминантан утицај при партиципирању у власти (двопартијске, вишепартијске, фактички једнопартијске и формално једнопартијске државе).

Еволутивне промене политичког окружења су предвидиве и обележје су сваког стабилног тржишног амбијента. Политичке промене радикалног карактера су тешко предвидиве, доприносе стварању климе неизвесности и повезују се са политичком нестабилношћу.⁴

Полазни оквир у оцени политичког окружења представља политичка стабилност земље пошто је у условима политичке нестабилности изузетно тешко вршити економска предвиђања и процене чиме се доводи у питање поузданост пословних одлука с обзиром да се способност предвиђања посматра као кључ дугорочног пословног успеха. При оцени степена стабилности политичког система узима се у обзир читав низ фактора, пре свега структура власти и начин формирања владе, а затим и процена утицаја и политичке моћи појединих политичких партија и интересних група, интензитет и облик међународних односа на међувладиној нивоу, општа политичка клима, углед државе и актуелне власти. С обзиром да су владе највећег броја земаља кључни актери политичке сцене њихово понашање и деловање обликује политичку димензију конкретног окружења циљне дестинације. При томе, веома је битан карактер одабране међународне трговинске политике, као и то какви су могући правци акције у погледу спољнотрговинске, девизне, царинске и пореске политике, каква се политика води у односу на инвестициону активност и у вези са СДИ. Неретко се дешава да међународно оријентисано предузеће током производног ангажовања у некој страни земљи услед погоршања политичких односа одлукама политичке природе буде изложено изненадном бојкоту или једностраном административном преузимању имовине од стране земље домаћина. Управо зато се политичка димензија међународног окружења и евентуалне промене у политичкој сфери морају пратити и посматрати перманентно и интегрално. Свако предузеће које одлучи да послује изван граница сопствене земље требало би да пажљиво проучи политичку климу у циљној земљи и да анализира кључна питања која се односе на политичко окружење. Анализом је неопходно идентификовати и обухватити бројне факторе, а преваходно тип, филозофију, стабилност и способност владе да осигура континуитет зацртане политике и њене ставове према међународном пословном ангажовању. Ово нарочито ако се зна да честе промене политичких циљева владе у великој мери утичу на повећање политичке нестабилности.

Потпуно је јасно да поред економске и политичке нестабилности неке земље представља одбијајући фактор за међународно ангажовање компанија. Када су у питању стране компаније и инвеститори, политички систем земље представља важан сегмент укупног пословног амбијента и инвестиционе климе. Пословање међународно оријентисаних предузећа је под утицајем спољне и унутрашње политике домаће земље, али и земље у коју се предузеће интернационализује.

Суштина упознавања и праћења политичког окружења огледа се у процени изложености политичком ризику који се може јавити не само у процесу доношења одлуке, већ и током спровођења пословне активности. Промене у политичком окружењу могу бити инициране:

⁴ Ракита, Б., „Међународни бизнис и менаџмент-концепт и контекст”, 2006. год.-стр.-106;

- мерама предузетим од стране званичних власти (конфискација, експропријација, контрола цена, губитак националног третмана, ограничења финансијске, тржишне и девизне природе) и
- догађајима ван контроле актуелне власти (рат, тероризам, штрајкови, отпор купаца или добављача, тензије са религијским и етничким префиксом).

Државна политика сваке земље је у мањој или већој мери подложна континуелним модификацијама и прилагођавањима тако да предузећа посебну пажњу усмеравају на политичке промене радикалног карактера које наглим заокретом у преовлађујућој политичкој филозофији могу допринети креирању климе неизвесности. Посебно је важно изузетним опрезом предвидети вероватноћу политичких промена које могу имати неповољан утицај на развој пословне активности. Исто тако, потребно је добро размислити пре него ли се донесе одлука о отпочињању пословних подухвата у земљама оптерећеним политичким конфликтима (немири, локални ратови, политичке завере, национализам) и у којима је вероватноћа радикалних политичких промена изузетно велика. Треба прихватити да политичка клима није статичког карактера, да није једном заувек дата и да је реч о и те како променљивој димензији међународног окружења.

4.1.1. Варијанте политичких ризика

Ризик је својствен савременом бизнису и он је, у већој или мањој мери, присутан код свих актера који послују на тржишту када менаџмент предузећа није у стању да са сигурношћу предвиди исход неке пословне алтернативе.

Термин „политички ризик”, често се сусреће у литератури и пракси међународног пословања. Док је коришћење термина скоро универзално и подразумева могућност појаве нежељених последица које проистичу из политичког деловања, сигурно је да међу ауторима не постоји јединство у погледу његовог прецизног дефинисања. Највећи број аутора тумачење политичког ризика повезује са мешањем владе, обично земље домаћина у пословање компанија.

Ризик се може дефинисати као вероватноћа да ће се десити неки неповољан догађај, који ће се негативно одразити на пословање и испуњење дефинисаних циљева. Дакле, ризик представља одређену неизвесност у вези са очекиваним исходом неке пословне активности. С тим у вези, догађаји који су очекивани или је њихово настајање лако предвидиво не сматрају се политичким ризиком.

Из мноштва дефиниција издвојићемо ону за коју се опредељују Weston и Sorge: „Политички ризици потичу од акција националних влада које ометају или спречавају пословне трансакције, или из промена услова уговора, или из акција које проузрокују потпуно или делимично одузимање пословне имовине у страном власништву.”

Root посматра политички ризик као „могућност појаве политичких догађаја било које врсте (рат, револуција, пуч, експропријације, дискриминаторно опорезивање и прописи, девалвација, контрола размене или увозна ограничења) у земљи или иностранству који могу да изазову губитак профита, производног потенцијала и/или средстава у операцијама међународног пословања.”⁵ Аналогно томе, Haendel и West политички ризик дефинишу као „опасност или вероватноћу појаве неких политичких догађаја који ће променити изгледе за профитабилност инвестиција.”⁶

Најједноставније речено, под политичким ризиком подразумева се свака активност државе којом се подстичу или ограничавају страна улагања или размена добара кроз увоз и извоз. Поједини аутори иду и даље укључујући у политички ризик и активности које се односе на

⁵ Root, Franklin R., „Analyzing Political Risks in International Business”, in A. Kapoor and Phillip D. Grub, eds. *The Multinational Enterprise in Transition*, Princeton: Darwin Press, 1972. год., стр. 354-365;

⁶ Haendel, Dan H., Gerald T. West and Robert G. Meadow, „Overseas Investment a Political Risk”, Philadelphia Foreign Policy Research Institute, 1975. год.

разликовање између домаћих и страних компанија, односно фаворизовање једних у односу на друге, али и све акције државне администрације које производе претњу и које могу да утичу на смањење прилива капитала из иностранства. Политички ризик се, дакле појављује као последица активности државе и представља скуп појединачних или групних акција владе одређене земље, које имају негативан утицај на пословање интернационалних компанија. Када се говори о политичком ризику углавном се мисли на штетне активности државе у земљи у којој се реализују одређени пројекти. Уопштено, политички ризик се односи на компликације са којима се могу суочити компаније и настају као резултат онога што се обично назива политичким одлукама влада, или било какве радикалне политичке промене која мења очекивани исход и вредност економске активности и резултира променом вероватноће остваривања дефинисаних пословних циљева.

Потези владе који воде политичком ризику могу бити опште, односно, **макрополитичке**, уколико се односе на све иностране компаније или посебне, односно, **микрополитичке** природе, ако се њихово дејство усмерава ка појединим државама, компанијама или привредним гранама. Дакле, макрополитички *ризик* означава стање успостављања баријера за улазак страних предузећа и њихово пословно деловање у појединим привредним и регионалним областима, док *микрополитички ризик* представља ситуацију у којој се мерама земље домаћина фаворизују или дискриминишу само пословне операције одређених земаља и компанија.

На листи ризика са којима се, послујући у различитим политичким амбијентима суочава међународно оријентисано предузеће налази се велики број варијанти политичког ризика. Према подели коју прихвата Ракита ризици се могу разврстати на две основне групе:

1. ризици који угрожавају имовину и директне инвестиције предузећа и
2. ризици који отежавају и угрожавају међународну трговину.

У групу ризика који угрожавају имовину и директне инвестиције предузећа убрајају се: конфискација, експропријација, национализација и доместикација (локално придобијање).

Конфискација као најдиректнији и најгрубљи атак на имовину иностране компаније од стране локалне државе подразумева право државе на преузимање потпуне контроле над власништвом иностране компаније без икакве обавезе давања надокнаде или обештећења. Оваква врста ризика односи се на право државе да може преузети-конфисковати имовину појединој компанији или појединцу уколико утврди да пословање или резултат који се остварује употребом те имовине није у складу са законом, или ако се утврди да се покретна или непокретна имовина користи ради противправног стицања добити, кријумчарења, дистрибуције наркотика и других радњи који су у супротности са законом.⁷ Све привредне делатности нису подједнако осетљиве на ризик од конфискације. Овој мери државе најчешће прибегавају у области базичне индустрије, енергетике, јавног (комуналног) сектора и банкарства.⁸ Поред тога, велике компаније су чешћа мета експропријације с обзиром да принудно одузимање имовине веће вредности доприноси остваривању много веће користи за локалну државу.⁹

Експропријација такође представља поступак присилног одузимања имовине иностраног предузећа од стране домаће владе. Од конфискације се разликује само по томе што предвиђа давање одређеног износа компензације, односно надокнаде компанијама чије је власништво предмет заплене. Као мера локалне државе наступа одмах по доношењу одлуке о експропријацији.

Национализација је процес којим држава настоји да одређено индустријско власништво стави под сопствену контролу и преведе у такозвану државну својину. Представља процес принудног, на основу деловања власти, прелаза у државну својину крупних или свих предузећа одређене привредне гране или целокупне индустрије, која је до момента национализације била у приватном власништву. Национализацији подједнако могу бити подвргнута како инострана, тако и домаћа предузећа. Поједине земље Латинске Америке одлучне су у намери да национализују

⁷ Остојић, С., UPRAVLJANJE POLITIČKIM RIZICIMA

⁸ Ракита, Б., „Међународни маркетинг”, Економски факултет, Београд, 1998. год.-стр. 104;

⁹ Петровић, М., „Међународни менаџмент”, ЗУХРА, Београд, 2007. год.-стр. 136;

стратешку, пре свега екстрактивну индустрију. Један од новијих примера је одлука Боливије да национализује индустрију нафте и гаса, у мају 2006. године.¹⁰

Доместикација представља процес политичке и наметнуте локализације иностраног предузећа. Реч је о процесу постепеног претварања страног предузећа у предузеће са локалним карактером и обележјима који се реализује кроз различите форме притисака са примарним циљем да предузеће промени власничку структуру и статус или пак систем управљања и контроле. Спроводи се применом различитих метода контроле иностраног предузећа, а најчешће:

1. делимичним или потпуним трансфером власништва у локално;
2. већим учешћем домаћег особља у главном руководству;
3. усклађивањем система одлучивања са локалним правилима;
4. већим учешћем локалних компоненти при монтажи финалног производа.

Доместикацијом држава постиже готово истоветне ефекте као и применом других мера принудног карактера, али себе не ставља на листу изузетно рестриктивних и политички ризичних земаља.

До средине деведесетих година прошлог века на мапи политичког ризика као доминантан облик опасности преовладавали су конфискација и национализација имовине и средстава страних компанија. У првој деценији новог миленијума евидентна је промена карактера политичких ризика. На међународној сцени све је више примера земаља у којима су, ради контроле стратешких грана индустрије и очувања националног суверенитета иностране компаније изложене притиску у форми прописивања различитих захтева. Реформе у правцу увођења мера заштите националних економија које утичу на пословање страних инвеститора односе се на постојање различитих ограничења у вези са начином пословања компанија из иностранства увођењем обавезног садржаја локалних инпута, обавезе запошљавања локалне радне снаге или усмеравања одређеног дела финалних производа стране афилијације ка тржиштима изван националних оквира земље домаћина. Тако на пример, у Казахстану модификовани закон, као услов за давање концесија на употребу природних ресурса предвиђа обавезу страног инвеститора да запосли не мање од 95% локалних радника, држављана Казахстана. Нигерија је, такође усвојила акт којим се развој нафтне и гасне индустрије земље обезбеђује управо обавезним садржајем локалних инпута у производњи страних инвеститора. Аналогно томе, многе државе широм света повећавају свој удео у власништву компанија од националног интереса, као и ниво контроле у стратешким гранама привреде које због изузетне важности желе да задрже у властитим рукама.

Поред наведених радикалних мера којима поједине државе утичу на креирање несигурне инвестиционе климе, при пословном ангажовању у иностранству предузећа се суочавају и са другим врстама **политичког ризика који директно или индиректно отежавају и угрожавају токове међународне размене.**

Уколико се држава одлучи за мере непосредне контроле размене и трансфера, инострано предузеће може бити изложено **трансферном ризику** на један од следећих начина:

- профит и капитал се не могу слободно трансферисати у матичну компанију, или се
- потребан репроматеријал, машине, резервни делови не могу слободно увозити у земљу домаћина стране компаније.

Механизми ограничавања међународног трансфера најчешће се појављују у форми увозних царина, субвенција домаћој производњи, квантитативних ограничења (квота), ограничења у погледу одређених услуга. Разлози контролисања међународног трансфера крећу се у широком спектру: од настојања за остваривањем већих прихода државе када увозне царине, заштите нивоа запослености, платнобилансних проблема, спровођења политике структурног прилагођавања,

¹⁰ UNCTAD, World Investment Report 2006; стр.- 23;

питања националне безбедности па све до постизања међународних политичких циљева. Својевремено је група земаља мултилатералним уговором, познатим под називом СоСом увела рестрикције за извоз производа високе технологије (компјутерске и телекомуникационе опреме) у земље Источне Европе и СССР. СоСом је акроним за Заједнички комитет за мултилатералну контролу извоза (*Coordinating Committee for Multilateral Export Controls*) основан 1949. године од стране сила западног блока у циљу спречавања и ограничавања западних компанија и земаља да извозе стратешку робу и услуге у комунистичке земље иза „гвоздене завесе”, чланице Варшавског пакта и Савета за узајамну економску помоћ (СЕВ), током периода хладног рата.¹¹

Поред увозних царина које често представљају главни извор прихода многих, пре свега земаља у развоју најчешћи облик квантитативне контроле трансфера је такозвана квота. **Квота** је количинско или вредносно ограничење које одређује лимит (границу) у погледу квантитативног обима одређеног производа који је, током једне године дозвољено увести на простор одређене земље. Такође, се може применити и на тржишно учешће. Специфичност ове мере контроле трансфера производа огледа се у томе да једном када се квота испуни производ ни по којој цени не може бити доступан на тржишту конкретне земље.

Ризик увозних ограничења по правилу погађа целу индустријску грану, а не само конкретна предузећа. Обично се примењује када одређена држава жели да заштити домаћу индустрију која је од посебног друштвеног значаја. Административно условљавање у смислу да се уместо увозних користе домаћи производи врло често значајно угрожава не само квалитет, већ и континуитет одређене производње.

Свака компанија која послује на страном тржишту изложена је потенцијалној опасности од дискриминације од стране државе или њених институција. **Ризику тржишне блокаде** предузеће може бити изложено на један од два могућа начина:

- спречавање иностраног предузећа да конкурише на конкретним производним или географски дефинисаним тржиштима и тржишним сегментима и
- бојкот трговине са конкретним земљама у периодима међусобно лоших и непријатељских односа (санкције Савета безбедности УН уведене СР Југославији 30. маја 1992. године Резолуцијом 757, затим прошириване и пооштраване новом Резолуцијом 787 од 16. новембра 1992. године, а нарочито Резолуцијом 820 од 17. априла 1993., суспендоване су почетком децембра 1995. године.) Арапска лига је новембра 2011. године већином гласова одлучила да, због режима председника Башара ал Асада и његове владе, уведи санкције Сирији. Поред прекида трговинских веза са овом блискоисточном земљом санкцијама је предвиђено замрзавање њених средстава, као и прекид инвестирања у Сирију. ЕУ и САД су током 2011. године увеле више санкција против режима у Дамаску, укључујући забрану на увоз сиријске нафте. Један од новијих примера редуковања трговинских, економских и културних односа на међународној сцени свакако су санкције које је новембра 2011. године Веклика Британија увела Ирану, због сумње да званични Техеран под изговором програма за цивилну употребу атомске енергије развија капацитете за нуклеарно оружје.

Прве економске и друге дискриминационе мере против Србије и Црне Горе (али и осталих република СФР Југославије) увеле су земље - чланице Европске заједнице у јесен, тачније 15. новембра 1991, а њима су се придружиле и земље чланице ЕФТА и САД, Канада, Јапан и Нови Зеланд.

¹¹ СоСом је окупљао 17 земаља чланица: Аустралија, Белгија, Велика Британија, Грчка, Данска, Италија, Јапан, Канада, Луксембург, Немачка, Норвешка, Португалија, САД, Турска, Француска, Холандија и Шпанија. Земље оснивачи су: САД, Белгија, Француска, Италија, Холандија, Луксембург и Велика Британија. Касније су се придружиле и: Шпанија, Канада, Аустралија, Данска, Немачка, Грчка, Италија, Норвешка, Португалија, Јапан и Турска.

Санкције међународне заједнице против СР Југославије, уведене су резолуцијом Савета безбедности Уједињених нација 757 од 30. маја 1992. Санкције су прошириване и пооштриване резолуцијом 787 од 16. новембра 1992. и, нарочито, резолуцијом 820 од 17. априла 1993, а ублажаване (делимично обустављане) резолуцијама 943, од 23. септембра 1994, 970, од 12. јануара 1995, и 988 од 21. априла 1995. Конкретан повод за увођење санкција био је рат у Босни и Херцеговини. По свеобухватности и оштрини, уз изузимање војне интервенције, биле су то најтеже казнене мере које су УН икада предузеле против једне земље.

Санкције уведене наведеним резолуцијама су практично укинуте (обустављане на неодређено време) резолуцијом 1022 од 22. новембра 1995, дан после потписивања Дејтонског споразума, а формално резолуцијом 1074 од 2. октобра 1996. Санкције СБ Уједињених нација трајале су четири године, четири месеца и један дан.

Укидање санкција уведених резолуцијама Савета безбедности УН није, међутим, био и крај свих санкција против СР Југославије. САД су задржале тзв. спољни зид санкција, условљавањем њиховог скидања не само решењем питања Косова и Метохије већ и сарадњом СР Југославије са Хашким трибуналом, поштовањем Дејтонског споразума и договором о сукцесији с бившим републикама СФР Југославије. После избијања кризе на Косову и Метохији, Европска унија је, почетком 1998, започела с увођењем ограничавајућих мера против СР Југославије, које је затим проширивала и појачавала све до октобра 2000. Из истог разлога Савет безбедности је, резолуцијом бр. 1160, од 31. марта 1998. забранио увоз у СР Југославију наоружања, војне технике и опреме.

После политичких промена у СР Југославији, у октобру 2000, коначно су укинуте санкције међународне заједнице, осим забране увоза наоружања и војне технике и опреме, која је уникута 10. септембра 2001¹².

Феномен санкција и ембарга као средства за регулисање међународних политичких односа између земаља је новијег датума. Потребно је нагласити да су у случају трговинских санкција мере званичних власти којима се изазивају поремећаји и ремети слободно кретање роба, услуга, капитала и идеја према некој држави или региону инициране првенствено политичким, а не искључиво економским разлозима. Интересантан је податак да је од 116 случајева санкција регистрованих од почетка XX века до краја 1992. године, од стране САД иницирано чак две трећине и да је, користећи своју економску моћ у политичке сврхе Америка била укључена у четири петине свих забележених случајева трговинског бојкота и санкција.

Порески ризик је честа форма политичког ризика која прати међународни бизнис и значајно утиче на профит и пословање уопште. Јавља се као резултат нестабилне и променљиве пореске политике конкретне земље или као резултат вођења дискриминаторне пореске политике према страним предузећима и инвеститорима.

Ценовни ризик присутан је у свим оним економијама чије државе олако потежу за мерама непосредне контроле цена, у земљама склоним инфлаторним кретањима и осцилацијама, као и земљама са неконвертабилним валутама.

Поред наведеног, у земљама где су раднички синдикати веома јаки и имају велику политичку снагу пословно ангажовање предузећа изложено је дејству **синдикалног ризика**. Сматра се да су раднички синдикати нарочито организовани и да поседују огроман политички утицај у земљама Латинске Америке и Западне Европе.

Када је реч о варијантама политичког ризика неопходно је нагласити да је пословни амбијент сваке земље понаособ специфичан, како у погледу интензитета политичког ризика, тако и са становишта структуре фактора који га детерминишу. У принципу може се говорити о три основна типа политичког ризика. С тим у вези Root инсистира на категоризацији политичке неизвесности у зависности од начина на који оне утичу на предузеће и говори о:

¹² <http://www.pregled-rs.com>- Увођење и укидање санкција 1991-2001.-сајт посећен 16. марта 2012. год.,

- **трансферном ризику**, који се, како је већ поменуто односи на евентуална ограничења у обављању новчаних трансакција при спољнотрговинском пословању, али и на неизвесност прекограничног кретања капитала, *know how*-а, технологије, људи, репроматеријала и неопходних компоненти;
- **оперативном ризику**, који произилази из поступака и политике актуелне владе и подразумева могући степен ометања пословања иностраних компанија и значи неизвесност од политике која директно ограничава локалне операције и
- **ризик контроле власништва или поседовања** изазваном политиком земље домаћина у односу на власништво и контролу локалне производње гостујућих компанија из иностранства (ограничење страног власништва, инсистирање на локалном власништву, мере конфискације и експропријације).¹³

Без обзира на степен интеграције трговинских политика и хомогенизације стандарда између појединих земаља и региона свака земља и даље задржава јединствене карактеристике које се морају познавати и уважавати.

Уколико се компанија у процесу интернационализације пословања определи за варијанту производног ангажовања отварањем сопствене филијале у одређеној земљи никако не сме занемарити потребу детаљног сагледавања не само фактора ризика на нивоу одабране државе, већ и политичку климу по појединим регионима и географским целинама у оквиру њених граница. Израда објективне и детаљне студије земље потенцијалног домаћина подразумева упознавање са њеном историјом, проучавање њених закона, елемената политичког и пореског система, демографије (укључујући етничку и религијску припадност), економске и финансијске структуре тржишта, као и анализу међудржавних односа матичне земље из које потиче компанија и земље у којој се планира инвестициона активност. Исто тако, потребно је да располаже информацијама које се односе на стање и деловање локалних власти и на различитости које се уочавају приликом регулисања појединих питања релевантних за пословање компаније, али и у погледу културе, локалних обичаја.

У последњих неколико година инвестициона политика је углавном оптерећена финансијском кризом и њеним последицама на токове СДИ и глобалну економију уопште. Међутим, готово је извесно да се политички ризик враћа у први план забринутости инвеститора и постаје најважнија препрека за инвестиције у земљама у развоју на средњи рок. Ово становиште потврђује тренд ка све већој регулацији СДИ као и недавни политички немири у појединим деловима света.

4.1.2. Однос предузећа према политичком ризику

Политички ризик, или прецизније, перцепција инвеститора о постојању политичког ризика и стабилности политичког окружења у некој земљи представља кључни фактор при опредељивању за пословање ван националних граница. Мада предузеће није у прилици да у потпуности елиминира и/или директно контролише и мења политичко окружење земље у којој намерава да послује неопходно је да процени могуће узроке и степен политичке нестабилности, као и изложеност и осетљивост конкретних пословних активности на дејство потенцијалних политичких ризика. Суштина је у што реалнијој процени вероватноће предузимања одређених акција и

¹³Root, Franklin R. , „Analyzing Political Risks in International Business”, in A. Kapoor and Phillip D. Grub, eds. The Multinational Enterprise in Transition , Princeton: Darwin Press, 1972. год., стр. 357;

интервенција од стране друге државе које би биле штетне по интерес предузећа које на њиховом тржишту жели да послује, укључујући промене у влади и највероватнији политички сценарио. Потреба процене политичког ризика не везује се само за период отпочињања пословног ангажовања у иностранству, већ је то континуелан процес који, по правилу траје током целокупног пословања предузећа и не престаје чак ни у случају да дође до политичких превирања и неповољних политичких догађаја.

Сврха процене политичког ризика огледа се у категоризацији и груписању појединих земаља према степену политичке нестабилности. Потребно је:

1. идентификовати земље са радикалном политичком нестабилношћу које у будућем периоду могу испољити синдром Ирана, то јест, јасно истаћи упозоравајуће сигнале о наглим скоковима политичких ризика,
2. идентификовати земље код којих се промене политичког ризика могу са великом вероватноћом предвидети и очекивати, било у негативном или позитивном смеру,
3. идентификовати земље које су генерално политички нестабилне и ризичне, али не са таквим степеном ризика да би аутоматски биле одбачене као неатрактивне дестинације и
4. идентификовати земље са стабилном политичком и пословном климом.¹⁴

Свођењу политичког ризика на минимум предузеће може приступити опредељивањем за алтернативну или комплементарну примену стратегије избегавања, стратегије осигурања, стратегије уговарања окружења и стратегије структурног прилагођавања. При томе, **избегавање** подразумева потпуно игнорисање и одбацивање политички нестабилних и ризичних земаља и региона, **стратегија осигурања** претпоставља пребацивање могућих ризика на специјализоване осигуравајуће компаније и организације (лондонски LLOYD's, *American International Group-AIG*), **стратегија уговарања окружења**, како се и на први поглед може претпоставити је стратегија превентивног карактера и односи се на уговорно дефинисање и гарантовање конкретних елемената и услова пословања који ће важити за све време трајања уговора, без обзира на евентуалне промене окружења политичког карактера, док је **стратегија структурног прилагођавања** усмерена на уклапање у специфичан амбијент земље домаћина и претпоставља избор форми пословања и финансирања које су у функцији минимизирања негативних утицаја препрека и опасности од политичких промена.

У настојању да минимизира и редукује опасност од политичког ризика предузеће веома често прибегава **мерама превентивног карактера**.

Мерење политичке нестабилности и нивоа политичког ризика, као активност превентивног карактера могуће је остварити на неколико начина. Врло често менаџери одлазе у циљну земљу и у контакту са представницима владе и политичким лидерима долазе до информација релевантних за пословање својих компанија. Савремени међународни бизнис у процени политичког ризика све више уважава мишљење амбасадора и осталих чланова дипломатије о тренутној ситуацији и могућим променама у политичкој клими земље у којој обавља или намерава да отпочне пословне активности. Исто тако, значајне информације могу се прибавити консултовањем компетентног персонала и експерата других фирми које послују на простору конкретне земље.

Последњих деценија у свету су актуелне специјализоване агенције и консултантске фирме које пружају информације о профилима политичког ризика по појединим земљама. Пажљивом анализом и вредновањем економских, политичких и социјалних параметара политичког ризика креирају се објективне процене политичког амбијента по земљама и врши њихово рангирање. Једна од најзначајнијих је BERI S.A. (*Business Environment Risk Intelligence*), агенција која посебном методологијом, три пута годишње (априла, августа и децембра) израчунава индекс политичког ризика (*PRI-Political Risk Index*).

¹⁴ Ракита, Б., „Међународни бизнис и менаџмент-концепт и контекст”, 2006. год.-стр.-113;

BERI S.A. основана давне 1966. године пружа свеобухватну, квалитетну и објективну оцену, анализу и прогнозу пословног амбијента за преко 140 земаља света клијентима који обављају операције међународног бизниса. Тачност предвиђања њених аналитичара омогућила је да агенција данас има огромну базу клијената широм света. Седиште Агенције је Friday Harbor, држава Вашингтон, САД. Да би успешно спроводили одлуке и били у стању да одговарајућим променама у корпоративном пословању одговоре променама пословног окружења у иностранству менаџери морају имати прогнозе (за период од 3-5 година) у вези са очекиваним и могућим променама политичке климе конкретног тржишта. Како информације из новина и пословне штампе не нуде неопходне квалитативне процене и прогнозе пословног амбијента, идентификовање релевантних трендова у вези са могућим ризиком од стране BERI S.A. доприноси креирању и очувању стратешке предности међународно оријентисаних предузећа. Рејтинг пословног система одређене земље који у оквиру BERI S.A. у виду индивидуалних извештаја презентује Business Risk Service (BRS) одређују три компоненте: индекс оперативног ризика/услова пословања (*Operations Risk Index-ORI*), индекс политичког ризика (*Political Risk Index-PR*), као и фактор оцене дознака и репатријације (*Remittance and Repatriation Factor*, такозвани *R-Factor*).¹⁵ Коначна прогноза стабилности пословне климе посматране земље формира се комбинацијом све три врсте ризика и представља композитну, коначну оцену погодности земље домаћина за пословно ангажовање предузећа из иностранства. BRS резултате праћења наведених компоненти објављује три пута годишње а анализом је, по сваком питању покривено само 50 земаља.

Методологија којом се долази до индекса политичког ризика нуди процену историјских, садашњих и будућих кретања (за период од једне и пет година) политичког фактора неопходних међународном менаџменту предузећа и обухвата оцену компоненти које утичу на политички ризик једне земље: 1. политичка подељеност, 2. језичке, етничке, религијске тензије; 3. принудне мере како би се одржао режим; 4. менталитет: национализам, корупција, непотизам; 5. социјални услови: популација, расподела дохотка; 6. радикалне леве снаге; 7. зависност од стране великих сила; 8. регионалне политичке снаге; 9. социјални конфликти; 10. историја нестабилности режима. Оваква свеобухватна анализа пружа детаљне информације о земљи и профилима политичког ризика, што омогућава побољшано разумевање локалних услова и игра кључну улогу у објективној и реалној процени нивоа ризика и степена осетљивости предузећа на идентификоване могућности и замке пословног амбијента земље домаћина.

Према методологији часописа EuroMoney, ризик земље посматра се са два аспекта: политичког и економског. У оцењивање и евалуацију политичког ризика укључени су: национално јединство (да ли је у земљи било револуција, да ли се на земљу врши инострани политички притисак), квалитет владе (да ли је влада стабилна и јединствена а судови поуздани и непристрасни), ниво социјалног незадовољства (ниво запослености, ниво криминала).¹⁶

Једна од метода коју, у циљу креирања реалне представе о тренутној и будућој судбини прекограничног бизниса, при анализи политичког ризика одређене земље користи Агенција за процену политичког ризика (*Political Risk Services - PRS*) позната је као ICRG методологија. ICRG (*International Country Risk Guide-Водич за међународни ризик земље*) методологија од 1980. године детаљном анализом и праћењем фактора ризика релевантних за међународно пословање процењује привлачност и неизвесност пословног окружења по земљама. ICRG данас процењује/пружа оцене стабилност пословног амбијента за 140 земаља света на месечном нивоу. Модел прати 22 компоненте окружења груписане у три главне категорије ризика политичке, финансијске и економске природе. Посебан индекс креира се за сваку категорију ризика. Као свеобухватан систем који омогућава мерење различитих врста ризика и њихово упоређивање

¹⁵ <http://www.beri.com>, сајт посећен 13. децембра 2011. год.;

¹⁶ Стакић, Б., Бараћ, С., „Међународне финансије”, Универзитет Сингидунум, Београд, 2003. год., стр. 249;

имеђу земаља ICRG модел показује како финансијски, економски, и политички ризик може утицати на пословање предузећа и инвестиције сада и у будућности.

Табела: 4.1. - *Процена компоненти политичког ризика по ICRG (International Country Risk Guide) методологији*

Редни број	КОМПОНЕНТЕ ПОЛИТИЧКОГ РИЗИКА	Поени (max)
1.	Стабилност владе: - јединство владе, - законодавна снага - подршка народа	12
2.	Друштвено-економски услови: - незапосленост, - поверење потрошача и - сиромаштво	12
3.	Инвестициони профил: - одрживост уговора/експропријација, - репатријација добити и - кашњење у плаћању	12
4.	Унутрашњи сукоби: - грађански рат/опасност од настанка пуча и преврата, - тероризам/политичко насиље и - грађански немири	12
5.	Спољни конфликти: - рат, - прекогранични сукоби и - страни притисци	12
6.	Корупција	6
7.	Утицај војске у политици	6
8.	Верске/религијске тензије	6
9.	Поштовање устава и закона	6
10.	Етничке тензије	6
11.	Демократска стабилност и одговорност	6
12.	Квалитет бирократије	4
Σ		max 100

Извор: www.prsgroup.com/ICRG_Methodology

Оцена политичког ризика заснива се на анализи, вредновању и временском пројектовању 12 компоненти (и 15 поткомпонената) са циљем да се креира што објективнија студија о процени политичког ризика одређене земље. Свакој компоненти додељена је унапред дефинисана максимална нумеричка вредност (број поена). Минималан број поена који може бити додељен за сваку компоненту је 0, а максимални број поена зависи од фиксне тежине одређене компоненте и њеног утицаја на укупну политичку стабилност посматране земље, тако да највећи број поена указује на најнижи потенцијални ризик у погледу анализираних компоненти, док најмањи број поена сигнализира највећи потенцијални ризик (табела 4.1.). При томе, рејтинг политичког ризика (*Political Risk Rating*) креће се у распону од 0,0-49,9 поена за земље веома високог ризика, од 50,0 до 59,9 за високоризичне земље, 60,0 до 69,9 за земље са умереним ризиком, 70,0 до 79,9 за привреде ниског ризика, а 80,0 или више поена за земље веома ниског ризика. ICRG методологијом дата је могућност да се лош рејтинг земље у погледу политичког ризика „надокнади” бољим финансијским и/или економским рејтингом земље. Применом ICRG система оцене, стручњаци, поред тренутне процене политичког ризика пружају и прогнозе које се односе на временски период од једне године, као и петогодишње процене политичког ризика. Пројекције будућих услова пословања идентификују вероватне промене у „најбољем” случају, али и за случај „најгорег” могућег сценарија.

За разлику од оних предузећа која превентивним деловањем настоје да умање утицај политичког ризика на своје пословање поједина предузећа се опредељују за **мере и активности акционог карактера**. Међународно оријентисана предузећа могу да користе бројне технике како би обезбедила подржавајуће политичко окружење за своје пословно ангажовање. Већи степен заштите у односу на активности стране државе са штетним дејством по интерес предузећа и смањење ризика од креирања непријатељски настројеног окружења може се осварити мерама:

- стимулисања локалне економије стимулисањем локалне производње и омогућавањем већег извоза локалних производа,
- запошљавања локалне радне снаге,
- преплитања власништва и имовине укључивањем локалног капитала у развој пословања,
- испољавања друштвене бриге доказивањем грађанске лојалности предузећа локалној заједници и настојањем да се буде „добар грађанин” (good corporate citizen) активним учешћем у изградњи школа, болница, културних установа, инфраструктуре,
- политичке неутралности и
- дискретног лобирања.

4.1.3. Мултилатерална агенција за гарантовање инвестиција (Multilateral Investments Guarantee Agency-MIGA)

На скупштини Светске Банке у Сеулу октобра 1985. године усвојена је конвенција о оснивању Мултилатералне агенције за гарантовање инвестиција (*Multilateral Investments Guarantee Agency-MIGA*), са циљем да давањем гаранција за некомерцијалне ризике подстиче прилив приватног капитала у земље у развоју под условима који су у складу са њиховим развојним потребама, дефинисаним политикама и циљевима. Споразум о оснивању MIGA ступио је на снагу 12. априла 1988. године од када агенција, са седиштем у Вашингтону функционише као пета чланица World Bank Group's.

Табела 4.2.- Институције Светске банке (World Bank Group) и година оснивања

1944	IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Међународна банка за обнову и развој)
1960	IDA	International Development Agency (Међународно удружење за развој)
1956	IFC	International Finance Corporation (Међународна финансијска корпорација)
1966	ICSID	International Center for the Settlement of Investment Disputes (Међународни центар за решавање инвестиционих спорова)
1988	MIGA	Multilateral Investments Guarantee Agency (Мултилатерална агенција за гарантовање инвестиција)

Извор: <http://www.miga.org/whoweare/>

Као мултилатерално тело MIGA пружа гаранције у заштити инвестиција од некомерцијалних ризика и може да помогне инвеститорима да под побољшаним финансијским условима и роковима остваре приступ изворима финансирања. Основна делатност Агенције је осигурање од политичког ризика гарантовањем прекограничних инвестиција приватних инвеститора у земљама у развоју чланицама. Од оснивања 1988., МИГА је издала више од 24 милијарди долара за осигурање политичког ризика за подршку више од 620 пројеката у широком спектру сектора, који покривају све регионе света у више од 100 земаља чланица. Током година, МИГА је успешно решила више од 90 спорова, а била је дужна да исплати одговарајући износ потраживања само по основу шест захтева. У четири од шест случајева покривени су губици за

штету која је изазвана догађајима ван директне контроле владе земље домаћина, односно ратом и грађанским немирима.

Табела бр. 4.3. - Историја MIGA потраживања

Фискална година плаћања	Бруто износ плаћања(\$)	Земља домаћин	Сектор	
1999.	15,000,000	Индонезија	Инфраструктура	Експропријација
2004.	145,000	Непал	Инфраструктура	Рат/грађански немири
2004.	558,000	Аргентина	Агробизнис	Експропријација
2009.	491,000	Кенија	Производња	Рат/грађански немири
2009.	13,000	Мадагаскар	Туризам	Рат/грађански немири
2011.	600	Авганистан	Финансије(банкарство)	Рат/грађански немири

Извор: MIGA, FY12-14 Strategy: Achieving Value-Driven Volume, стр. 11;

Значајно је да агенција подржава само инвестиције које су развојно оријентисане и које задовољавају високе друштвене и еколошке стандарде. Мисија Агенције је да промовише стране директне инвестиције (СДИ) у земљама у развоју, да подржи одрживи економски раст, смањење сиромаштва и побољшање животног стандарда људи. У том циљу, МИГА подржава инвеститоре који усмеравају своје пословне активности ка земљама у развоју и обезбеђује заштиту од потенцијалних политичких (некомерцијалних) ризика. Агенција данас има 175 земаља чланица. Када је реч о нашој земљи СФРЈ је септембра 1989. године, приступила овој организацији. Савезна Република Југославија постала је чланица MIGA у априлу 2002. године. Република Србија наставља чланство државне заједнице Србије и Црне Горе у групацији Светске банке, а самим тим и у Мултилатералној агенцији за гарантовање инвестиција са свим правима и обавезама које проистичу из тог чланства Споразумом који је, јула месеца 2006. године потписан у Београду.

Некомерцијални ризици се у принципу деле на политичке и катастрофалне (ризици повезани са дејством „више силе”: земљотреси, поплаве, урагани и торнада, пожари). Политички ризик настаје када влада земље домаћина или неки њен орган донесе сет неповољних дискриминаторних мера или изврши интервенцију која резултира лишавањем инвеститора неких права уз истовремено умањење вредности његове инвестиције. То је, једноставно речено опасност да ће инвеститор у земљи домаћину инвестиција бити изложен вишем нивоу ризика од оног који је приближно предвиђен или израчунат у време када је инвестиција започета. Дакле, о постојању некомерцијалног ризика се може говорити уколико мере владе превазилазе уобичајени ниво утицаја државе на регулисање економских токова и уколико се државним мерама директно утиче на могућност иностраног партнера да испуни своје обавезе преузете уговором (ограничења трансфера новца, одузимање или уништавање имовине током ратних сукоба).¹⁷

С тим у вези, Агенција издаје гаранције за некомерцијалне ризике и покрива губитке који се односе на:

- **ограничења конвертовања валута и новчаних трансфера** наметнута од стране владе земље у којој се реализује инвестициони пројекат. Ризик трансфера произилази из немогућности да инвеститор изврши конверзију локалне валуте (капитал, добит) у конвертабилну валуту или другу валуту прихватљиву за носиоца гаранције ради преноса изван земље домаћина. Потребно је нагласити да MIGA не осигурава стране инвестиције од девалвације и депресијације локалне (националне) валуте земље домаћина инвестиција.
- **ризик експропријације/ограничења власништва странаца**, као административну меру и поступак земље домаћина чије дејство ономогућава носиоца гаранције/инвеститора да располаже имовином, лишава га власништва, контроле и/или суштинске користи од предузете инвестиције,

¹⁷ Цветковић, П., „Ризици подобни за издавање гаранција MIGA”, Право и привреда, бр. 5-8/2002, Београд, 2002. год.-стр. 726;

- **рат, тероризам и грађанске немире и**
- **кршење/ раскид уговора од стране владе на штету инвеститора.**

MIGA не пружа гаранције од ризика везаних за акције или одсуство акција владе земље домаћина на које је корисник гаранције пристао, а које су у складу са развојном политиком земље домаћина, нити за догађаје настале пре закључења уговора о гарантовању.

Стратегија припремљена од стране MIGA за период 2012.-2014. година оријентисана је на постојеће четири специфичне области које остају релевантне и у наредном периоду, па као приоритете поставља:

- подршку инвестицијама у најсиромашније земље света (државе које имају право на помоћ IDA),
- улагања у земље захваћене ратним сукобима и конфликтима - MIGA игра посебно важно улогу у пружању подршке инвестицијама у пост-конфликтним и сукобом захваћеним срединама. Такве земље често, једном кад се сукоб заврши привлаче велики број донатора добре воље, али неминовно, токови помоћи почињу да опадају и приватна улагања у обнову и развој разорене земље и привреде достижу критичан ниво. Како би се повратило поверење инвеститора, смањено одлив приватног капитала и подстакле нове инвестиције, MIGA пружањем подршке страним инвеститорима помаже у привлачењу инвестиција, пре свега у пројекте високог националног значаја са изузетним ефектом на општи економски развој земље.
- инвестиције у комплексне (друштвено, социјално и еколошки одговорне) пројекте, углавном у инфраструктуру (укључујући инвестиције у саобраћај, енергију, воде и канализацију, сектор телекомуникација) и екстрактивну индустрију (инвестиције у нафту, гас, рударство) и
- југ-југ инвестиције - Драматичан пораст инвестиција на релацији Југ-Југ један је од најзначајнијих достигнућа у светском приливу директних страних улагања током протекле деценије. Улога Агенције огледа се у подстицању страних инвестиција у ЗУР од којих већина нема националну агенцију која би могла да обезбеди гаранцију од евентуалног политичког ризика. Инвестиционо ангажовање једне земље у развоју у другој земљи исте категорије помаже јачању економске интеграције између две земље, а истовремено игра важну улогу у промовисању регионалне економске сарадње.¹⁸

4.2. РЕЛЕВАНТНОСТ ПРАВНЕ РЕГУЛАТИВЕ ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ НА ТРЖИШТИМА ВАН НАЦИОНАЛНИХ ОКВИРА

Политичка и правна димензија пословног окружења уско су повезане и међусобно условљене категорије. Наиме, правни оквир највећег броја земаља резултат је преовладавајуће политичке филозофије и идеологије што значи да карактер политичке климе у највећој мери одређује и карактер правне регулативе. С тим у вези, законска регулатива и правна сигурност одређују карактер и квалитет пословне климе у свакој земљи. Логично је и потпуно прихватљиво да менаџери преферирају земље у којима ће њихова имовина бити заштићена, а пословни уговор уживати правну сигурност и гаранције.

Као и све друге области људског деловања тако и међународне пословне активности постају предмет одговарајућег легалног и легитимног уређивања и регулисања. На тај начин правна димензија окружења постаје значајна компонента међународног пословног ангажовања сваког предузећа које настоји да нађе своје место под сунцем и да се позиционира на глобалном тржишту. Сопственим законима свака држава регулише степен слобода и погодности од којих при опредељивању да ли ће и у којој форми отпочети пословне подухвате полази свако предузеће.

¹⁸ MIGA, FY12-14 Strategy: Achieving Value-Driven Volume - стр.13;

Неспорно је да су фактори политичког и правног окружења изван утицаја међународно оријентисаног предузећа, јер званичне власти сваке државе детерминишу политичко окружење у правним оквирима који представљају основ легитимности у спровођењу њихових активности. Не одбацујући принцип националног суверенитета највећи број земаља света не одриче се ни права да при решавању појединих питања и проблема уважи сопствене потребе и интересе. Због тога се предузеће неретко суочава са различитостима у погледу решавања одређене проблематике и степена датих слобода, а управо те различитости дефинишу профил правног окружења. У различитим земљама није различита само правна регулатива него су различити и начини њене примене. Познавање правне димензије окружења несумњиво се посматра као предност за развијање међународне активности предузећа, док је игнорисање и непознавање правне регулативе циљног тржишта потенцијални извор великих проблема на путу успешне интернационализације пословања. С обзиром да је реч о променљивој и динамичној категорији значај и улога права у међународном бизнису додатно се увећава. За међународни бизнис посебну тежину имају: проблем недостатка међународног пословно-правног оквира, проблем сучељавања различитих правних система, проблем тродимензионалног дејства фактора права и проблем компетентног решавања правних тема и питања својствених међународном менаџменту.

Озбиљан проблем који отежава међународно пословно ангажовање предузећа односи се на **недостатак међународног пословно-правног оквира** и јединствене институције у чијој би надлежности било решавање правних спорова и пословних конфликта. Проблем се значајно увећава с обзиром да је улога националне регулативе сваке земље опредељујућа при разрешавању евентуалних пословних спорова и да су судови у националној надлежности. То у пракси значи да се предузеће непосредно суочава и излаже дејству онолико правних система са колико земаља послује. Комплексност анализираног проблема најреалније се илуструје у случају великих МНК које пословне афилијације лоцирају у више од сто земаља света (*Nestle, General Electric, Coca-Cola*).

Проблем сучељавања различитих правних система намеће потребу познавања основних специфичности и разлика које међу њима постоје. Може се говорити о два типична правна система чија је примена доминантна и преовладавајућа у савременом свету и бизнису, а то су: 1. систем грађанског права и 2. систем обичајног права. Систем грађанског права (*Civil law*) везује се за континентално европско право, док се систем обичајног права (*Common law*) приписује англосаксонском праву. Као трећи препознатљив правни систем у међународном бизнису и најшире примењиван модел и варијетет црквеног права појављује се и на значају добија исламско право.

Европско континентални правни систем има дугу историју. У његовом формирању значајну улогу имала је рецепција римског права, преузимањем и поновном применом решења која нуди Јустинијанова кодификација (лат. *Codex Justinianus*), чиме римско право постаје „позитивно” право земаља западне и средње Европе. Сводећи на минимум значај искуства и аналогije континентално право при решавању спорова инсистира на максималном уважавању законских норми понашања сугеришући да све буде прописано и предвиђено. То значи да у овом правном систему доминира писано и кодификовано право које подразумева доношење великог броја закона у вези са регулисањем различитих области пословног деловања и понашања. Европско право релативизује значај обичаја и судске праксе. На врху пирамиде правних аката налази се устав, а затим следе закони, подзаконски општи акти (уредбе), док је улога правних обичаја и судске праксе у овом систему права готово занемарљива. Примењује се у скоро свим земљама континенталне Европе и Латинској Америци.

Систем грађанског права је много разумљивији и предвидивији него систем обичајног права, јер, при решавању спорова судије максимално уважавају законом прописане норме понашања и ослањају се, првенствено на детаљно предвиђене законске кодексе него ли на традицију, преседан и обичај. Произилази да управо зато судије имају мањи степен флексибилности од судија у систему обичајног права. Судије у систему обичајног права заправо

имају овлашћења да интерпретирају закон, док судије у систему грађанског права имају само овлашћења да закон примене.¹⁹

Англосаксонско право развијало се поступно и без утицаја римског права. Данас је то правни систем Енглеске, Шкотске, Велса, а изван Европе Сједињених Америчких Држава, Канаде и мањих енглеских колонија које су биле чланице Комонвелта. Основна карактеристика је да није кодификовано и да се при решавању спорова максимално уважавају претходно искуство и дотадашња судска пракса. Решења у судским споровима заснована су на обичајима и законима који представљају судске прецеденте по којима се, у сличним будућим случајевима доносе одлуке и који се посматрају као правила за потоње поступање.²⁰ Једноставно речено, англосаксонски правни систем базиран је на традицији, аналогном претходном случају и обичају. Традиција упућује на правну историју, преседан, као пређашњи случај из прошлости који доцнијим сличним случајевима служи као пример, а обичај на начин на који се закони примењују у специфичним ситуацијама. Самим тим англосаксонски правни систем се одликује високим степеном флексибилности који није карактеристичан за друге правне системе. Наиме судијама је дата моћ да слободно тумаче закон тако да се он примењује на јединствене околности индивидуалног случаја. На тај начин свако тумачење и свака нова интерпретација постају преседан који се у будућим случајевима може следити.

Исламски правни систем: За муслимане широм Африке и земаља Средњег и Далеког истока постоји тесна веза између религије и права. Своје специфичности исламско право изводи из Курана (свете књиге муслимана која представља збирку верских, моралних и правних прописа), који заједно са Sunnet (суна) и hadis (традиција, савети и поуке пророка Мухамеда/обичаји), Idžma ul umet (сагласност исламске заједнице у погледу извесних питања) и Кијас (прописи изведени на основу аналогije, односно, правно резонување по аналогiji) представља главни извор овог права. Назива се и шеријатско право (назив потиче од турске речи šerijat што значи правац, односно пут на који Алах указује људима у животу, Божији закон).

Важно је напоменути да у свим исламским земљама није обавезно заступљено и исламско право. Типичан пример је Турска у којој је, и поред чињенице да већинско становништво чине припадници муслиманске вероисповести (99,8%) исламско право, након пада великог Царства (које је постојало 624 године - од 1299. до 1923. године) постепено укидано. Скоро шест векова правила ислама и закони вере били су једини извор права и уређивања свих области живота унутар монархије а моћ концентрисана у рукама једног човека, султана. Мада је процес секуларизације и вестернизације права у Отоманском царству отпочео 1839. године, прва важна реформа у смислу модификације и кодификације шеријатског права односила се на доношење првог Грађанског законика у Империји названог „Mecelle-i Ahkamı Adliye” (Medjelle), што значи Књига правних прописа 1876. године који је на снази био готово пет деценија, све до 1926. године. Након турског рата за независност, проглашења независности (1922.) и оснивања нове турске државе са новим националним границама 29. октобра 1923. године из правног система Турске су избрисана сва правила и начела ислама. Годину дана касније укинута је шеријатски закон а 1926. усвојени су Грађански законик и Закон о облигационим односима инспирисани законским решењима Швајцарске чиме је успостављен правни систем заснован на класичном римском и континенталном праву.²¹

Посебну пажњу захтева проблем тродимензионалног дејства фактора права. **Тродимензионалност правног окружења** огледа се у чињеници да међународно оријентисано предузеће поред законске регулативе сопствене земље и такозваног домаћег права истовремено

¹⁹ Ракића, Б., „Међународни бизнис и менаџмент-концепт и контекст”, 2006. год.-стр.- 95;

²⁰ Вукадиновић, Г., „Теорија државе и права”, књига друга, Футура, Нови Сад, 2010. год.-стр. 227;

²¹ <http://www.ialsnet.org/meetings/enriching/tuncay/> „The Three Most Important Features of Turkey’s Legal System That Others Should Know”, А. Can Tuncay, сајт посећен 20. децембра 2011. год.;

мора уважавати и упознати и обележја иностране и међународне димензије права и правне регулативе. При томе, инострано право подразумева свеукупну правну регулативу стране земље па се недвосмислено може закључити колико земаља толико правних оквира и правних препрека пословном ангажовању предузећа. Отуда предузеће при производном ангажовању ван националних граница нужно мора спровести појединачну, али и компаративну анализу правног окружења како би утврдило сличности и разлике које постоје између појединих земаља. Међународно право подразумева правно дефинисане билатералне и мултилатералне односе између земаља, али обухвата и елементе регионалног права, као и регулативни утицај наднационалних и међународних институција, пре свега Уједињених нација, Светске трговинске организације (WTO), Међународног монетарног фонда (IMF), Светске банке (WB) и сл.

Проблем компетентног решавања правних тема и евентуалних проблема који се могу јавити при пословању изван националних граница и неопходност **обезбеђивања правне компетентности** само је још једно у низу питања којима се мора посветити значајна пажња. Како међународни менаџери по правилу нису правници од њих се не може очекивати да познају све димензије и специфичности правних проблема. Њихова улога се своди на препознавање пословних и тржишних одлука чија успешна реализација захтева експертску правну подршку и укључивање компетентних правних тимова и стручњака, како домаћих тако и оних из иностранства. Исто тако, нема ни универзалних правних стручњака који би са успехом могли да решавају све проблеме правне природе везане са међународним бизнисом. Отуда је у зависности од природе проблема и правне осетљивости појединих пословних подухвата нужно одабрати и консултовати одговарајући тим правних експерата компетентних да пруже помоћ у решавању постојећег правног проблема. Потреба предузећа за ангажовањем правних експерата повећава се са повећањем нивоа ангажовања на међународном тржишту (полазећи од класичног извоза, преко лиценци, кооперације, заједничких улагања, па до директног инвестирања у иностранству).

4.2.1. Правни проблеми у међународном бизнису

а) Проблем јурисдикције

Специфичност међународне димензије права нарочито долази до изражаја у подручју разрешавања неспоразума и спорова између партнера из различитих земаља по низу питања која се могу јавити у пракси при оперативном пословању. Логичном последицом непостојања јединственог и усаглашеног пословно-правног оквира у међународним и глобалним размерама и сучељавања различитих правних система сматра се проблем јурисдикције. Проблем јурисдикције испољава се двојачко и односи се на питање надлежности правног система и на питање надлежности суда, односно овлашћења одређеног суда да пресуди у конкретном случају. Дакле, основна дилема у највећем броју спорних случајева везана је за систем права који ће се применити и на надлежност суда. Због неусклађености појединих националних правних система и постојеће колизије међу њима неретко долази до међународних пословно-правних конфликта и сукоба како између појединих држава, тако између предузећа и држава, али и између појединих предузећа.

Надлежност правног система при решавању евентуалних спорова најчешће се одређује на један од три начина:

1. јурисдикцијском клаузулом која је дефинисана пословним уговором,
2. правни систем земље у којој је уговор закључен или
3. правни систем земље у којој су одредбе уговора извршене.

Правну сигурност предузетих подухвата на међународном нивоу велики број компанија настоји да оствари уношењем у уговор јурисдикцијских клаузула које одговарају интересима свих страна потписница. Једноставно речено, дуготрајна и непотребна трагања за најбољим решењем могу се избећи јасним дефинисањем свих могућих ситуација током самог процеса уговарања. Уколико

јурисдикцијске клаузуле нису унете у уговор или уколико нису довољно прецизно дефинисане и примерене конкретном спору користе се друге две варијанте одређивања надлежности правног система. По истим принципима разрешава се и проблем надлежности суда у насталом спору. Реч је о паралелној и потпуно одвојеној димензији јурисдикцијског проблема који се увек не поклапа са решењима везаним за одређивање надлежности правног система.

Превазилажење проблема јурисдикције при пословању у међународним размерама предузећа најцелисходније постижу избегавањем привредних и трговинских спорова и судских процеса. Иако представља могућу форму решавања правног спора и правне заштите вођење парнице је заправо само крајње и најнеповољније средство коме, због дужине трајања, релативно високих трошкова и опасности стварања лошег имиџа компаније прибегавају само ако су исцрпљене све друге могућности. Смањењу вероватноће покретања судских поступака, а самим тим и превазилажењу проблема јурисдикције у значајној мери се доприноси током самог процеса уговарања уважавањем елемената доброг међународног уговора којим је потребно прецизно дефинисати одговорности сваке уговорне стране и предвидети конкретне форме правне заштите. Добар међународни уговор мора да садржи конкретне мере правне заштите, као и јурисдикцијске клаузуле. Због неповерења према судском поступку и објективности страног суда многе компаније се од правних проблема штите кроз арбитражне клаузуле у својим уговорима и ангажовањем независних међународних арбитража. Када је у питању отклањање неспоразума који настају при инвестиционом ангажовању у иностранству вођење евентуалних арбитражних поступака поверава се Међународном центру за решавање инвестиционих спорова (ICSID-International Center for the Settlement of Investment Disputes) који функционише као огранак Светске банке (World Bank Group's).

б) Проблем екстериторијалности

Законодавство појединих земаља предвиђа и екстериторијалну јурисдикцију која се односи на њихове ентитете или делове компанија које оперативно послују ван националног простора. У том случају је у складу са принципом екстериторијалности њихово пословање изузето од примене правних норми државе на чијој територији је компанија лоцирана, већ се примењују правне регуле и одредбе „домаћих” прописа, без обзира што формално подлежу дејству правних система држава у којима гостују.

в) Проблем мита и корупције

Корупција, односно пракса подмићивања, стара је колико и организовано људско друштво. Појава корупције везује се за настанак државе као институције, што значи да датира још из античке ере. Сам појам, у преводу са латинског (*lat. corruptio*) означава поквареност, изопаченост, поткупљивање, потплаћивање, морално пропадање, моралну исквареност. Сматра се универзалном категоријом јер корупција није више локална ствар и проблем појединачних држава већ транснационална појава својствена савременом и цивилизованом друштву која погађа сва друштва и привреде, без обзира на ниво постигнуте развијености. Преовладава став да данас нема државе без корупције и да у свим друштвено економским системима, како развијеним тако и оним неразвијеним постоји склоност појединаца или група ка поткупљивању. Када је реч о корупцији, вероватно не постоји друштвена појава о којој је у већој мери, на више места и у више случајева писано и дискутовано. У великом броју земаља, нарочито оних које су недавно прошле или се налазе у завршној фази транзиције, као што је Србија, тема корупције готово по правилу заузима прво место на листи друштвених проблема.

Корупција, као негативна друштвена појава може се дефинисати на неколико различитих начина. При томе, постоји оправдана сумња да се корупција не може дефинисати на начин који би био једнако прихватљив за сва друштва и за све културе. Док поједини аутори сматрају да је

могуће поставити културолошки неутралну дефиницију корупције, други сумњају у такву могућност. Разлика у ставовима потиче отуда што се корупција као појава најчешће везује за „кршење” законских, моралних или обичајних норми. У случају да одређено понашање које се у једном друштву сматра коруптивним у другом представља друштвену норму, логично је да у том друштву не може бити речи о корупцији (ако је полазно становиште да корупција представља кршење норми).

Најобухватнију дефиницију корупције која се често назива супериорнијом и широм од осталих дефиниција понудио је, у свом делу „Corruption: arm's-length relationships and markets” из 1995. године Вито Танци (Vito Tanzi). По мишљењу наведеног аутора корупција постоји уколико при одлучивању, у циљу присвајања неке погодности дође до намерног нарушавања принципа непристрасности.

Поред ове, у последње време је, у изворном или измењеном облику вероватно највише коришћена оперативна дефиниција Светске банке, која је прихваћена и од стране Transparency International-a, у складу са којом корупција представља стицање приватне користи злоупотребом поверених, јавних овлашћења.

Постоје и други приступи дефинисању корупције специфични за одговарајуће области истраживања. У области економије, на пример, Robert Klitgard (Klitgaard) дефинисао је корупцију помоћу следеће једначине:

$$\text{Корупција} = \text{монопол власти} + \text{дискреција} - \text{одговорност}$$

У сваком случају, као синоним за корупцију најчешће се прихвата злоупотреба јавних овлашћења ради стицања личне користи. Сасвим је уобичајено је да се под корупцијом подразумева присвајање новца (облик корупције који се најчешће назива подмићивањем), али лична корист може да подразумева и скупе поклоне или чињење разноврсних противуслуга. Према Речнику Матице српске мито у српском језику означава новац или неку другу вредносну ствар као дар или награду којом се неко, посредно или непосредно (обично онај који је на власти, ко има утицаја) придобија да удовољи жељи даваоца (најчешће на непоштен, незаконит начин, „заобилажењем” прописа). Постоји и старија реч **дишкреција**, која се деценијама користила за означавање мита и подмићивања. Може се рећи да су се у прошлости други изрази који означавају коруптивне појаве много чешће користили у нашој земљи и да је учесталост употребе термина корупција новијег датума (последње две деценије).

Нуђење и примање мита, дакле, по дефиницији представљају нелегалну активност. Проблем се значајно компликује када је реч о међународним пословним трансакцијама, јер постоје многе земље у којима се мито и корупција слободно практикују, али и оне друге у којима пословно понашање са елементима корупције није подржано националним законодавством, али је и те како присутно у пословној сфери.

Комплексност саме појаве мултипликује чињеница да је при идентификовању елемената мита и климе коју карактерише корупција увек присутан одређени степен арбитарности и релативности. Оно што једна особа доживљава као корупцију, друга особа, нарочито ако се налази у улози корумпираног (примаоца мита) неће посматрати на истоветан начин. Аналогно томе, на глобалној сцени постоје земље које су врло ригорозне према пословном понашању које садржи елементе мита и корупције, али су „екстра награду” за пружену услугу прихватиле као подразумевајућу. На другој страни, постоје земље у којима су за слично понашање предвиђене одређене правне санкције.

С обзиром да се од компанија очекује да своје пословне активности обављају у складу са принципима пословне етике веома је значајно нагласити етички аспект дефинисања корупције. И када није правни проблем појава мита је у пословној пракси али и традицији многих народа готово увек етички проблем. За велики број људи корупција представља феномен који означава нешто

што је морално неприхватљиво и поистовећују је са злом против којег се треба борити зато што је у супротности са основним моралним нормама. Међутим, етика и морал су само један од елемената културе. Оно што се у једној култури сматра нечасним и неморалним не мора се на исти начин третирати у култури неке друге државе. Због чињенице да у неким земљама нуђење мита представља подразумевајућу појаву и део националног „фолклора” док је у другима реч о криминалној појави и противзаконитом и недопустивом понашању проблем мита и корупције у међународној пословној пракси захтева посебан третман и опрезност.

Према механизмима корупције, односно, економским последицама које имплицира могуће је идентификовати неколико видова корупције:

- корупција која омогућава примену прописа и спровођење закона;
- корупција која омогућава изигравање, односно кршење прописа и постојеће законске регулативе и
- корупција која доводи до промене прописа и стварања новог закона.

Прва два вида корупције спадају у такозвану административну корупцију која, на основу пристрасних одлука државних службеника онемогућава потпуно и непристрасно спровођење важећих законских прописа. Међутим, по својим последицама, најтежим видом корупције сматра се политичка корупција која доводи до промене прописа, односно до модификовања закона у складу са парцијалним (приватним) интересима коруптора.²²

Табела 4.4.-Индекс перцепције корупције најбоље и најлошије ранжираних земаља света

Ранг	Земља	Скор
1.	Нови Зеланд	9,5
2.	Данска	9,4
3.	Финска	9,4
4.	Шведска	9,3
5.	Сингапур	9,2
6.	Норвешка	9
180.	Авганистан	1,5
180.	Мијанмар	1,5
182.	Северна Кореја	1
182.	Сомалија	1

Извор: *Transparency International: Corruption Perceptions Index 2011*;

Према истраживању које спроводи Transparency International и подацима објављеним 1. децембра 2011. године у вези са индексом перцепције корупције (Corruption Perceptions Index-CPI) евидентно је да корупција на глобалном нивоу све више узима маха и да нема региона ни државе у свету која је имуна на овај феномен савременог доба. Према добијеним резултатима од 183 анализираних земаља и територија велика већина на скали од 0 до 10 има индекс испод 5,0 што је знак да је корупција у само 49 земаља света сведена на „прихватљив” ниво (има индекс 5,0 и више). При томе се идеалан индекс перцепције корупције означава оценом 10, док 0 значи да је реч о веома корумпираним државама. На самом врху листе за 2011. годину, са индексом 9,5 ранжиран је Нови Зеланд који је најмање корумпирана земља света, а за њим следе Данска и Финска са индексом 9,4, Шведска (9,3) и Сингапур (9,2). Са индексом 1 најлошије су пласиране Сомалија и Северна Кореја, док су се при самом дну листе, са индексом 1,5 ранжирани Авганистан и Мијанмар. Пословну климу у Србији карактерише спор али константан пораст корупције што нашу земљу са индексом 3,3 сврстава у категорију земаља са забрињавајућим нивоом корупције (испод 4,0) и доводи на 86. место, заједно са Бугарском, Јамајком, Панамом и Шри Ланком. Од

²² Антонић, Д., Бабовић, Б., и група аутора, „Корупција у Србији”, Центар за либерално-демократске студије, Београд, 2001. – стр. 23;

земаља бивших република СФРЈ једино је БиХ (3,2) која се налази на 91 месту лошије позиционирана у односу на нашу земљу, док је Словенија са индексом 5,9 најбоље позиционирана и заузима 35. место. Од земаља региона само је још јавни сектор Албаније, са индексом 3,1 оцењен као корумпиранији у поређењу са Републиком Србијом и налази се на 95. позицији.²³

Присуство корупције у међународним пословним трансакцијама недвосмислено потврђују и резултати истраживања које такође спроводи Transparency International у виду Индекса давалаца мита (*Bribe Payers Index-BPI*). Будући да је својевремено истакнут моменат пристрасности приликом рангирања земаља и изражена сумња да се истраживањем Индекса перцепције корупције у лошем светлу приказују земље чији службеници примају мито, занемарујући при том чињеницу да корупције не би могло бити уколико не би постојала друга страна, односно привредници који дају мито за добијање послова, а који обично долазе из економски развијенијих држава Transparency International последњих година као реакцију на исказане сумње практикује испитивање Индекса давалаца мита. ВПИ се креће у распону од 0-10, с тим да највиша вредност 10 на скали одговара ставу да компаније из конкретне земље никада не дају мито у иностранству, док вредност 0 означава понашање са елементима мита као редовну и уобичајену појаву приликом добијања послова изван националних граница конкретне земље. Индекс давалаца мита за 2011. годину који рангира 28 водећих светских економија²⁴ укључујући свих 20 чланица G20 указује да ниједна земља није оцењена као „сасвим ослобођена корупције” и да је одређени напредак и побољшање у односу на последњи ВПИ из 2008. године забележен само у неколико земаља. Земље и територије које су обухваћене истраживањем изабране су на основу вредности њихових излазних страних директних инвестиција, вредности оствареног извоза и регионалног значаја.

Најновији, пети извештај састављен је на основу изјашњавања 3.000 пословних људи испитивањем њихових ставова о мери у којој су компаније водећих светских економија укључене у подмићивање кад послују у иностранству. С обзиром да предузећа из Србије, на жалост, немају значајну улогу у међународним пословним трансакцијама и међународном бизнису, наша земља није рангирана у овом истраживању.

Занимљиво је да су, када је реч о вероватноћи да ће државе, односно компаније које потичу из појединих држава да „плате” мито зарад добијања послова у иностранству најлошије оцењене нагло растуће економије Русије (6,1) и Кине (6,5), које су се нашле на 28., односно 27. месту, а за њима следе Мексико (7,0) и Индонезија (7,1). На врху листе у погледу „поштеног” пословања рангиране су Холандија и Швајцарска (8,8), затим Белгија (8,7), Немачка и Јапан (8,6). Како се Анкета, такође односи и на перцепцију корупције по пословним секторима једнако су занимљиви овогодишњи резултати који показују да су, од 19 пословних сектора обухваћених испитивањем, као најподложнији корупцији перципирани: јавни радови и изградња (5,3); комуналне делатности (6,1); земљиште, некретнине, правне и пословне услуге (6,1); нафта и гас (6,2); рударство (6,3); системи за производњу и пренос енергије (6,4) и фармацеутска индустрија и здравствена заштита (6,4). Најмање подложним корупцији сматрају се пољопривреда и пројектовање и производња лаких машина и опреме са индексом 7,1, цивилни авио и информационе технологије (7,0) и банкарство и финансије (6,9).²⁵

Од 28 земаља и територија укључених у Индекс давалаца мита 2011, 22 су рангиране и у претходном извештају објављеном 2008. године. На овај начин могућа су одређена поређења током времена, али поражавајуће делује податак да Индекс не показује значајно побољшање при компарацији резултата из две поменуте године. Ово најилустративније потврђује просечан индекс који је за 22 земље у 2008. години био 7,8, а за исте земље у 2011. години бележи ниво од 7,9 што

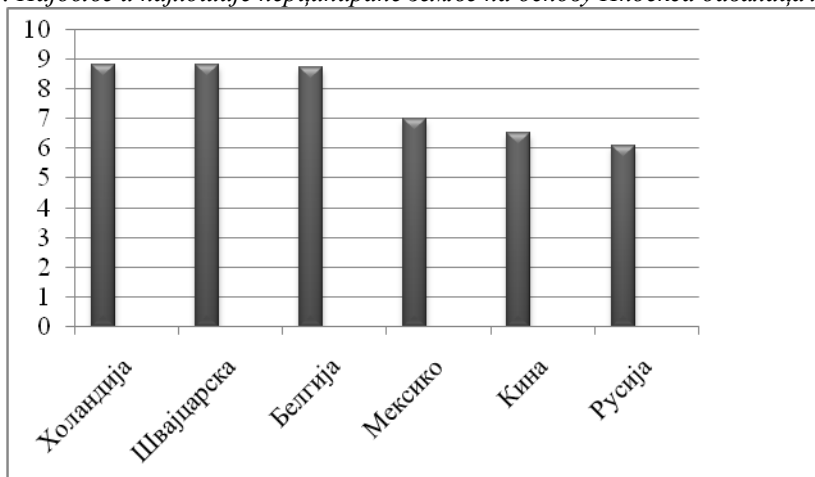
²³ Transparency International: Corruption Perceptions Index 2011;

²⁴ Аргентина, Аустралија, Белгија, Бразил, Велика Британија, Индија, Индонезија, Италија, Јапан, Јужна Африка, Јужна Кореја, Канада, Кина, Малезија, Мексико, Немачка, Русија, САД, Саудијска Арабија, Сингапур, Тајван, Турска, Уједињени Арапски Емирати, Француска, Холандија, Хонг Конг, Швајцарска и Шпанија.

²⁵ Transparency International: Bribe Payers Index 2011-стр.13;

не представља значајно побољшање а самим тим ни напредак у јачању антикорупцијских прописа и спровођењу реформи у смислу инкриминисања и сузбијања поткупљивања ригорозним санкцијама. Шест земаља које су први пут укључене у одређивање ВРІ су: Аргентина, Индонезија, Малезија, Саудијска Арабија, Турска и Уједињени Арапски Емирати и све се налазе на доњој половини ранг листе. Праћењем измена остварених по земљама уочава се да ниједна земља није остварила значајније промене. Индија је на пример највише поправила резултат повећањем од 0,7, али и даље остаје при самом дну табеле. Највеће погоршање са падом индекса од 0,3 забележено је у Канади и Великој Британији чиме су ове земље промениле свој ранг у табели за неколико позиција наниже.²⁶

Графикон 4.1.-Најбоље и најлошије перципиране земље на основу Индекса давалаца мита за 2011. годину



Извор: Transparency International: Bribe Payers Index 2011-стр. 5;

Интенција спроведених истраживања је да се укаже на значајно присуство корумпираности при добијању пословних ангажмана у иностранству али и на потребу да се успоставе ефикасни механизми борбе против корупције, пре свега на нивоу националних законодавстава а потом и јачањем међународне сарадње у супротстављању системској корупцији. Као решење намеће се реформа фокусирана на вођење антикорупцијске политике и креирање законских прописа који ће процесуирати и инкриминисати криминалне радње и праксу „заобилажења” прописа ради стицања неоправдане користи злоупотребом стварног или претпостављеног утицаја, прописивањем ригорозних санкција за компаније и корумпиране појединце.

Редуцирању проблема мита и корупције у међународном пословању у великој мери доприноси познавање и поштовање **међународних конвенција** које се односе на сегмент корупције и њеног спречавања и искорењивања у међународним размерама. У настојању да зауставе ширење корупције и минимизирају њене негативне ефекте од посебног значаја су: Интерамеричка конвенција против корупције (*Inter-American Convention against Corruption-IACAC*), од 29. марта 1996. године, Конвенција о борби против подмићивања страних јавних функционера у међународним пословним трансакцијама Организације за економску сарадњу и развој (OECD) из 1997., Конвенција Афричке уније о спречавању и сузбијању корупције (АУ Конвенција против корупције) коју су усвојили шефови држава и влада Афричке уније 12. јула 2003., Конвенција Уједињених нација против корупције (*United Nations Convention against Corruption-UNCAC*) која је усвојена тек 31. октобра 2003., а ступила на снагу децембра 2005.

²⁶ Исто-стр. 4;

г) Проблем заштите интелектуалне својине

Још један од проблема са којима се компаније последњих деценија при пословању ван националних граница све чешће суочавају односи се на проблем заштите интелектуалне својине и проблем фалсификата. Права власништва над интелектуалном својином успостављају се патентом, ауторским правом и заштитним знаком или трговачком марком. **Патент** проналазачу новог или побољшаног производа или поступка производње, односно носиоцу патента даје искључиво право за израду/производњу, продају или употребу конкретног проналазка (креације људског ума) на одређеној територији и на одређени временски период (спречава коришћење производа/поступка без дозволе титулара права). Носилац права на патент има ексклузивно право да заштићени проналазак употребљава и остварује материјална и морална признања за време трајања патентне заштите. **Ауторско право** је искључиво, законско право аутора (ствараоца књижевних, научних и уметничких дела) да користи и комерцијализује (одобрава другима на располагање и коришћење) свој оригинални рад. **Заштитни знак** је име (реч), скица, слово, симбол или комбинација истих и представља обележје идентитета којим трговци или произвођачи означавају, разврставају и промовишу своје производе/услуге чинећи их препознатљивим у односу на конкуренцију.

У савременим условима пословања обележеним развојем нових технологија интелектуална својина је постала значајан извор конкурентске предности. Отуда, ради подстицања иновација и примене резултата научних истраживања у привреди и јачања конкурентске позиције на глобалном нивоу питање јачања правне заштите у области интелектуалне својине постаје предмет интересовања како произвођача оригиналних производа, тако и потрошача којима су производи намењени.

Међутим, заштита интелектуалне својине у међународним размерама праћена је одређеним проблемима. Посматрано од земље до земље могуће је уочити разлике у степену заштите интелектуалне својине. Мада многе земље света имају строге прописе којима се регулише ова област, национална регулатива појединих земаља није усаглашена са међународним конвенцијама и споразумима што резултира недовољним нивоом заштите интелектуалне својине. На тај начин охрабрује се пословно понашање са елементима плагијата и пиратерије. По једном истраживању, око 60% софтвера који је инсталиран на компјутерима широм света је пиратски, што значи да произвођачима софтвера није плаћено за његово коришћење.

У циљу заштите интелектуалне својине од могућих злоупотреба са којим се суочавају међународно оријентисана предузећа током времена дошло је до потписивања међународних конвенција из ове области. Данас постоји велики број међународних уговора и конвенција који регулишу област заштите интелектуалне својине на међународном нивоу. Најобухватније и најзначајније су: Париска конвенција о заштити интелектуалне својине (*Paris Convention for the Protection of Industrial Property*) од 20. марта 1883. године, Конвенција о европском патенту (*Convention on the Grant of European Patents-European Patent Convention-KEP*), од 5.октобра 1973. године, Конвенција о установљавању и оснивању Светске организације за интелектуалну својину, Споразум о трговинским аспектима права интелектуалне својине (TRIPS споразум). **Париским конвенцијом** која се заснива на начелу националног третмана, начелу асимилације и начелу минималних права, основана је Међународна унија за заштиту индустријске својине (тзв. Париска унија) која поштујући начело унионистичког приоритета подносиоцу пријаве патента у одређеном временском периоду (12 месеци за патенте) пружа патентну заштиту у свим земљама чланицама уније (96), при чему се за све касније поднете пријаве које се односе на исти предмет заштите признаје право првенства (приоритет прве поднете пријаве).²⁷

²⁷ Бесаровић, В., Жарковић, Б., „Интелектуална својина-међународни уговори”, Досије, Београд, 1999. год., стр. 427;

Када је реч о нашој земљи, традиција у заштити индустријске својине на простору Србије дужа је од једног века. Треба знати да је Краљевина Србија била једна од 11 држава које су потписивањем Париске конвенције о заштити индустријске својине 1883. основале Париску унију. Годину дана касније (1884.) у Краљевини Србији донети су први закони из области заштите индустријске својине (Закон о фабричким и трговачким жиговима и Закон о индустријским мустрама и моделима).

Споразум о трговинским аспектима права интелектуалне својине, укључујући трговину кривотвореном робом - TRIPS споразум (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights - TRIPS Agreement) који чини Анекс 1С Споразума из Маракеша (Мароко) којим се установљава Светска трговинска организација (WTO), закључен је 15. априла 1994. године и ступио на снагу 1. јануара 1995. године. На тај начин је, дефинисањем нових правила СТО предвидела много строжију заштиту права интелектуалне својине. TRIPS споразум заснован на начелу националног третмана и начелу третмана најповлашћеније нације обавезујући је за све чланице Светске трговинске организације (WTO). Према правилима споразума патенти се додељују за сваки проналазак, без обзира да ли се ради о производима или поступцима, из свих области технике, под условом да су нови, да садрже инвентивни ниво и да су подобни за индустријску примену. Притом, инвенција представља „појаву нових знања која се практично и теоријски могу доказати”, то је нова идеја, откриће, које је резултат одређених истраживања. Патенти су доступни и патентна права се могу користити без дискриминације у односу на место проналаска, област технике и то да ли се ради о увезеним или локално произведеним производима (члан 27). Поред тога, предвиђено је да трајање доступне патентне заштите неће престати пре истека периода од 20 година, рачунајући од датума подношења пријаве (члан 33). Власнику патента, односно титулару права је, такође дато право да преноси или уступа патент у наслеђе и да закључује уговоре о лиценци (члан 28).²⁸ Када је реч о ауторским правима споразумом је гарантована заштита у трајању од 50 година.

4.2.2. Правна сигурност страних улагања

Стварање повољног пословног амбијента које подстицајно делује на динамику инвестиционих активности претпоставља, пре свега успостављање стабилног правног оквира базираног на законским решењима која гарантовањем слободе страног улагања стимулишу стране инвеститоре. У широкој лепези фактора који стимулативно делују на процес инвестирања па самим тим и на обим страних улагања значајно место припада законској регулативи. Адекватан правни оквир и добро функционисање закона примаран су услов за остваривање пуне правне сигурности страног улагача а самим тим и за подстицање будућих инвестиционих активности предузећа из иностранства. Закони који су, по правилу рефлексивна актуелног политичког система и продукт деловања носилаца политичке моћи највећим делом детерминишу карактер пословног окружења. Стабилан политички систем неоптерећен честим радикалним променама недвосмислено је у функцији доношења стандардизованих и на дуги рок важећих и непроменљивих закона. Недоследност у примени правних решења и неизвесност у погледу непроменљивости постојеће законске регулативе и предвидљивости регулативних правила такође могу утицати на стране инвеститоре код одређивања о инвестиционом ангажовању на простору неке земље.

Отуда, стабилан инвестициони амбијент између осталог подразумева квалитетно правно окружење у коме се са високим степеном сигурности могу планирати и остваривати инвестициони подухвати. У таквим условима држава, као креатор економске политике сноси највећи део одговорности и има примарну улогу при развијању стабилног пословног амбијента, унапређењу инвестиционе климе, побољшању услова инвестирања и стварању ефективног институционалног

²⁸ <http://www.arsetnorma.com/documents/TRIPS- cajt> посећен 1.02. 2012.

оквира који доприноси јачању правне сигурности, смањењу ризика улагања и смањењу раскорака у имплементацији важеће законске регулативе.

Највећи број земаља света опредељен је ка либерализацији националне регулативе и стварању услова за привлачење страних инвестиција. Више од 90% свих промена регулативе која утиче на токове СДИ током деведесетих година XX века имало је за циљ да унапреди а не да ограничи инвестиције из иностранства. Инвестициона регулаторна реформа се углавном креће у правцу креирања нових стимулативних прописа, измене постојећих и укидања оних који представљају препреку повећању прилива инвестиција из иностранства. Намера је да се изједначавањем услова инвестиционих улагања за домаћа и инострана предузећа и уважавањем принципа националног третмана обезбеди пуна правна сигурност страних инвестиција и повећа њихов прилив. Национални третман предвиђа недискриминаторски амбијент, једнак положај и пословање под једнаким условима и на једнак начин за све инвеститоре који долазе из иностранства. Правна сигурност и правна заштита у погледу права стечених улагањем гарантују страном инвеститору да његова права не могу бити „сужена” накнадним изменама закона и друге регулативе. У намери да инвестициону климу учини што привлачнијом за инвестиционо ангажовање компанија из иностранства велики број земаља прописима и другим законским актима уводи подстицајне мере и олакшице које су у функцији обезбеђивања преференцијалног третмана страних инвеститора. Није редак случај да земље пружањем одређених олакшица и давањем приоритета страним инвеститорима, промовишући процесе страног инвестирања заправо одступају од принципа националног третмана и локалне компаније постављају у други план.

Нове шансе за повећање обима и динамике инвестиционих улагања отварају се и успостављањем атрактивног пореског система. Закони којима се регулише ова област у великој мери утичу на карактер и квалитет инвестиционе климе једне земље.

Правне препреке, у смислу законских ограничења којима се изражава дискриминаторски однос једне државе према страним инвеститорима долазе до изражаја у ситуацијама када:

1. правни прописи земље домаћина претпостављају другачији третман и другачији правни статус инвеститора из иностранства у односу на домаће инвеститоре (ограничавањем удела страног власништва у власничкој структури предузећа које послује на простору земље домаћина или ограничавањем присуства и селективним ангажовањем страног капитала у одређеним секторима, индустријама или делатностима), када је
2. правним прописима земље домаћина дата могућност другачијег пореског третмана капиталних добитака и остварених дивиденди страних у односу на домаће инвеститоре или
3. када се различитим административним мерама доводи у питање (ограничава) право на слободан трансфер стварне добити инвеститора ван граница земље домаћина.

Не сме се сметнути с ума да су прописи који непосредно регулишу проблематику страних улагања само један од сегмената укупне инвестиционе климе једне земље. Иако су директне финансијске подстицајне мере за нове улагаче добар потез, економисти и бизнисмени су сагласни у ставу да ни најлибералнији прописи не могу да компензују бројне друге недостатке присутне при квалификању општег пословног амбијента за улагања страних компанија.

4.2.3. Законски оквири за уважавање еколошких вредности

Током друге половине прошлог века људске активности су, мада у функцији технолошког прогреса и увећања економског раста и развоја значајно доприносиле деградацији животне средине и умањењу и пустошењу расположивих природних ресурса. Постало је јасно да однос човека према животној средини и досадашњи развој који нуспроизводе разних технолошких процеса у виду разноврсних загађења „враћа” у екосистем више нису прихватљиви са аспекта очувања животне средине и опстанка човечанства.

Будући да су еколошки проблеми све присутнији и да се еколошка криза заоштрава у свим њеним аспектима (од исцрпљивања основних материјалних и енергетских ресурса до загађивања животне средине и интензивирања глобалних еколошких проблема) националне економије и предузећа, као носиоци економских активности, временом увиђају неопходност усвајања одређених еколошких норми и фокусирања на одговорно понашање према Природи. Намера је да се преоријентацијом са разарајуће економије на економију у хармонији са природом, усмеравањем ка економији природних ресурса и прихватањем концепта друштвено одговорног пословања обезбеде услови за остваривање дугорочно одрживог развоја. Одрживог, у складу са општеприхваћеном дефиницијом, датом у извештају (*Brundtland Report*) Светске конференције за животну средину и развој (1987.), која одрживи развој дефинише као употребу ресурсне базе на начин који омогућава задовољавање потреба садашњих генерација (интрагенерацијска солидарност) без угрожавања могућности будућих (генерација) да задовоље сопствене потребе (интергенерацијска солидарност).²⁹ Дакле, одрживи развој је, као циљно усмерен, дугорочан (континуиран), свеобухватан и синергетски процес оријентисан ка промени обрасца производње и изради модела који елиминише, или значајно смањује утицаје који представљају претњу или штету по животну средину и стање ресурсне базе са циљем да се сачува и унапреди квалитет животне средине за садашње и будуће генерације.

Загађења Природе која су нераздвојни пратилац и нуспроизвод производних процеса могу се ублажити применом једног од два основна приступа:

- применом техничких решења заснованих на контроли загађења, односно технологијама третмана загађења на крају производног процеса („*end-of-pipe*” *technologies-EOP*) и
- превенцијом загађења, односно чистијом производњом која као део концепта одрживог развоја спречава настајање загађења водећи рачуна о томе да је капацитет животне средине ограничен да прихвати одређену количину загађујућих и опасних материја до нивоа који неће угрозити квалитет природног амбијента.

У последње две деценије долази до напуштања традиционалног приступа заснованог на контроли загађења и његове замене савременим стратегијама превенције настајања загађења и чистије производње.

Чињеница да прилив СДИ снажно утиче на развој привреде, али и на експлоатацију привредних ресурса земље, посебно оних необновљивих којима свет све више оскудева недвосмислено захтева опрезност државе при осмишљавању и примени система повластица јер покољењима која остају и која долазе иза нас треба оставити у наслеђе квалитетну ресурсну базу и могућност унапређења животног стандарда. Еколошки мотив се све више уважава како при креирању односа земље домаћина према интензивирању страних инвестиција, тако и при опредељивању компанија да ли да се упусте у инвестирање на простору појединих гостујућих земаља које постављају ригорозне захтеве и стандарде у погледу заштите животне средине.

Еколошки критеријуми постају све доминантнији при одлучивању о страним инвестицијама и инкорпорирају се у законску регулативу великог броја земаља света. Смисао је у давању приоритета оним инвестицијама које воде рачуна о заштити животне средине и својим производним ангажовањем не утичу на угрожавање и деградацију животног амбијента савременог човека. Законском регулативом инсистира се на економски здравој инвестицији која је базирана на друштвено одговорном пословању и у складу је са принципима одрживог развоја. Како би се ограничили штетни ефекти по природу предвиђа се обавеза страног улагача да поступа у складу са прописима који регулишу заштиту животне средине. Исто тако предузећа су у законској обавези да прате индикаторе емисије, односно индикаторе утицаја својих активности на животну средину, индикаторе ефикасности предузетих мера превенције настанка или смањења

²⁹ World Commission on Environment and Development, „Our Common Future”, Oxford University Press, Oxford, 1987. год., стр. 43;

нивоа загађења како би допринела редукцији штетне емисије. У складу са националним законодавством предузећа се, у случајевима када својим производним ангажовањем испуштају у ваздух, воду или земљиште материје у концентрацијама које превазилазе прописане граничне вредности суочавају са дејством начела „загађивач плаћа”. Поштовање овог начела огледа се у томе да загађивач плаћа накнаду за загађивање животне средине када својим активностима проузрокује или може проузроковати оптерећење животне средине, односно ако производи, користи или ставља у промет сировину, полупроизвод или производ који садржи штетне материје по животну средину. Носиоци инвестиционе активности као корисници производних капацитета и постројења која представљају извор емисије и загађивања животне средине у највећем броју случајева дужни су да у складу са законом обављају мониторинг емисије.

То са своје стране значајно поскупљује производњу, али и инвестицију у целини. Ово због тога што свака инвестициона активност при калкулацији производа неминовно мора укључивати реалну надокнаду штете коју његова производња наноси животној средини, односно, јединицу производа мора оптеретити трошковима заштите животне средине, како у фази инвестирања у изградњу и успостављање капацитета, тако и у фази производње и третирања производа после његове употребе и фази евентуалног затварања производних капацитета.

Национална законодавства се усаглашавају са међународним декларацијама које регулишу област заштите шивотне средине и све више подржавају чистију „зелену” производњу и есо-friendly пројекте (nature friendly) који промовишу пријатељски однос са природом и наносе минималну или никакву штету животној средини. Јачањем еколошке свести све већи број земаља света не дозвоља приступ прљавих технологија на својој територији, већ подстиче предузећа да смање негативне еколошке ефекте свог пословања и повећају властиту одговорност према животној средини продужавањем одговорности за производ кроз читав животни циклус производа.

4.3. РЕЛЕВАНТНОСТ СОЦИО-КУЛТУРНЕ ДИМЕНЗИЈЕ МЕЂУНАРОДНОГ ОКРУЖЕЊА

Културни аспект међународног окружења је најкомплекснији и најмање подложен стандардизацији, будући да у највећем степену представља екстраполацију прошлости која с обзиром на вековну укорјењеност није погодна за измене и унификацију стављањем у калупе. Основна дилема је како усмеравати међународно пословање предузећа када се у потрошачкој бази и пословном свету уочавају различити модели понашања, системи изграђивања вредности и ставова који управљају навикама и реакцијама при суочавању различитих националних култура. Данас, у доба глобализације, одвијају се два паралелна процеса: на једној страни долази до уједначавања, односно приближавања (конвергенције) различитих култура, стварањем тзв. „глобалне културе”, а на другој, све је већи акценат на истицању специфичности појединих култура, инсистирањем на задржавању разлика (дивергенције) и истицању онога по чему су поједине културе јединствене и препознатљиве. Различита су схватања теоретичара и економиста који од ова два процеса доминира и који ће у будућности однети превагу.

Сведоци смо да је упркос интензивирању процеса интернационализације и интеграције током друге половине XX века, велики број земаља са карте Европе и света избрисан а да су због истицања и инсистирања на културним (религиозним, етничким, језичким) диференцијацијама, избијањем нових конфликта или поновним разбуктавањем старих настајале нове државе. Чињеница је да вековне културолошке разлике неће никада ишчезнути у потпуности а да осећај националне припадности и нагласак на интересе сопствене земље и даље остају полазна тачка у креирању политичког и правног амбијента сваке земље.

Испреплетеност култура је реалност савременог доба. Не само да постоје изражене културне специфичности Европе у односу на амерички или азијски континент, већ се предузећа сукобљавају са различитим културним срединама и у самој Европи. Свесни да при пословању ван

граница матичне земље неминовно долази до сусрета са различитим културама а да је добра интеркултурна комуникација иницијални корак и примарна основа којом се омогућава ширење и развој међународног пословања и генерисање виших нивоа профита менаџери показују све већи интерес за истраживање културних разлика и упознавање културних вредности потенцијалних ино партнера.

Разлике у религији, језицима, невербалној комуникацији, даривању, естетици те бројним другим областима веома су значајне и неретко, уколико се правовремено не препознају, не истраже и не прихвате, уколико се не поштују и не укомпонују у стратегију наступа на ино тржишту представљају баријеру успеху међународно оријентисаног предузећа. Са друге стране, познавање и разумевање других култура и успостављање позитивних односа размене и узајамног обогаћивања „другачијим” културним компонентама и садржајима недвосмислено доводи до успешне пословне сарадње што се одражава на пословни резултат и конкурентност предузећа у међународним размерама. Зато се утицај културне димензије никако не сме занемарити.

Уважавање и неигнорисање културних различитости које се јављају у пословању ван националних граница намеће се као нужност и због чињенице да разумевање културних разлика доводи до веће толеранције у погледу културних диференција и представља предуслов за ефикасну интеркултурну комуникацију. Културна разноликост неминовно указује на потребу међународно оријентисаног предузећа за претходним сагледавањем и утврђивањем карактера и нивоа културних разлика између земаља, одређивањем степена сличности између различитих култура, као и степена осетљивости међународних пословних подухвата на испољене културне разлике. Најједноставније речено при сусрету са другачијим културама, самим тим и са другачијим системом вредности и начином живота преиспитују се сличности и различитости у односу на, пре свега сопствену националну и пословну културу, упознају видљиви али и скривени елементи културе који детерминишу идентитет и специфичне реакције конкретног циљног подручја.

Комплексност проблема најсликовитије се може представити познатим моделом културе којим се она пореди са леденим брегом (*Iceberg*). Суштина **модела леденог брега** лежи у елементима који чине културу и у чињеници да су неки од њих веома видљиви, док су други скривени и тешко их је разоткрити. Идеја која стоји у основи овог модела је да културу можемо замислити као ледени брег. Само мали део може се видети изнад површине воде. Овај врх леденог брега ослања се на много већи део испод површине воде који је, због тога, невидљив. А у ствари, овај невидљиви део леденог брега је његова моћна основа. Аналогно томе, у свакој култури, такође постоје видљиви делови: архитектура, уметност, кулинарство, музика, језик, док је историју одређене групе људи који су зачели културу, њихове норме понашања, вредности, основна схватња простора, природе, времена и сличног, као моћне темеље сваке културе много теже опазити. Модел леденог брега подразумева да су видљиви делови културе само израз њених невидљивих делова. Чешћим зарањањем испод површине воде могуће је спознати скривене компоненте културе, упознати их и пронаћи права решења за интеркултурну комуникацију. Модел веома сликовито дочарава зашто је понекад тешко разумети људе различитог културолошког порекла - зато што обично примећујемо само видљиве делове „њиховог леденог брега”, али не можемо одмах видети на чему су они утемељени.

4.3.1. Појмовно одређивање и карактеристике културе

Једна од најбитнијих карактеристика (*differentia specifica*) човека којом се људско друштво уздигло из анималног свакако је култура. Код етимолошког одређења појма културе у литератури се наилази на неколико верзија порекла овог термина. Према мишљењу највећег броја теоретичара корен речи култура потиче од латинског глагола *colere* што се преводи као гајити, неговати, обрађивати. По схватању других, култура потиче од латинског придева *cultus* што значи обрађен,

оплемењен, образован. Првобитно, значење култура везивано је за деловање човека на природу, обраду поља, а касније је значење проширено и користи се у смислу обраде и неговања духа. Сматра се да је реч култура први употребио велики римски филозоф, државник, књижевник и оратор Марко Тулије Цицерон (лат. *Marcus Tullius Cicero*; 3. јануар 106. - 7. децембар 43. п.н.е.) који је фразу Култура је филозофија душе (*Cultura autem animi philosophia est*) увео у човеков вокабулар и у свом делу *Расправе у Тускулу* дао метафоричко значење/поређење приметивши да, „као што плодно поље не даје плодове ако се не негује, тако и необрађени дух остаје јалов”, односно, „као што не доноси плода свако поље које је обрађено тако не доноси плода ни сви образовани духови”. Како било, свим верзијама порекла овог појма указује се да култура и културне творевине настају у процесу рада, током целокупног људског стваралаштва, како материјалног, тако и духовног. Култура се посматра као скуп свих процеса, промена и творевина које су настале као последица материјалне и духовне интервенције људског друштва. Поједностављено речено:

КУЛТУРА = МАТЕРИЈАЛНЕ ВРЕДНОСТИ + ДУХОВНЕ ВРЕДНОСТИ

С тим у вези, култура једног друштва обухвата нематеријалне манифестације (веровања, идеје, вредности), који чине садржај једне културе и материјалне манифестације (објекте, симболе или технологију), којима се садржај културе испољава. Култура се, значи односи на целокупно друштвено наслеђе одређене групе људи, то јест на научене обрасце мишљења, осећања и деловања једне групе, заједнице или друштва, као и на изразе тих образаца у материјализованим творевинама и објектима. Укратко, све оно што је човек преобразио својом свесном делатношћу спада у културу.

Историјски гледано, први покушаји дефинисања појма културе јављају се још у доба Античке Грчке и хеленске цивилизације. Тачније, појам културе зачет је још у идејама софиста (V век п.н.е.) са којима, фокусирањем на човека и целокупну друштвену проблематику започиње антрополошки период античке филозофије. Софисти појам културе развијају насупрот идеји по којој се човек цени и развија на основу свог социјалног порекла и указују да су, поред онога што генетски носимо рођењем, знање и добро васпитање претпоставке за повољан развој човека. Дакле, култура није само оно што се добија наслеђем и пореклом, већ и оно што се учини од наслеђених диспозиција. У средњем веку појам културе се употребљавао у оквиру синтагме *cultura mentis* (обрађен дух) и односио се на духовну културу и усавршавање. Појам се у филозофији и науци усталио од краја XVIII века. Данас постоји мноштво дефиниција културе, готово колико и теоретичара који су се у својим делима њоме бавили. Занимљиво је да су амерички антрополози Алфред Луис Кребер (*Alfred Louis Kreber*) и Клајд Клуцхон (*Clyde Kluckhohn*) још 1952. године идентификовали више од 160 различитих дефиниција културе, а 1963. године навели су чак 257 дефиниција културе.

С обзиром да је реч о комплексном друштвеном феномену, без намере да се на овом месту упустимо у проблематику дефинисања културе за потребе овог рада прихватићемо да култура представља сет различитих веровања и вредности које карактеришу и издвајају једну социјалну групу, народ или организовано друштво у односу на друге. Дакле, култура се може посматрати као скуп норми понашања које је друштвена група прихватила у одређено време и на одређеном месту, како би преживела и коегзистирала, односно као препознатљив начин живота једне заједнице сагледан кроз усвојен систем вредности, убеђења, ставова и обичаје, којим изражавају искуства стечена у односима са природом, другим људима, собом и Богом.³⁰ Да поједноставимо, култура је све оно што људи имају, мисле и раде као чланови једног друштва или како професор емеритус Elvin Hatch језгровито наводи култура је „начин живота једног народа”.

³⁰ Клосковска, А., „Социологија културе”, Чигоја штампа, Београд, 2001. год.- стр. 273.

Мада се, као што је већ речено у литератури може срести на стотине дефиниција културе, суштину сваке културе одређују три основне детерминанте:

- манифестује се као понашање већег броја људи (припадника исте културе),
- представља нешто са чиме се људи не рађају него је резултат процеса учења, односно, сазнавања,
- зависи од услова средине у којој човек живи.³¹

С тим у вези као основне карактеристике културе наводе се:

- **Начелност**-култура се заснива на неписаним начелима, изворним и обичајним правилима понашања. Не прописује се нити нормативно регулише.
- **Дељивост**-култура није лична својина појединца, а као резултат друштвене интеракције „разлива” се и дели са припадницима једног друштва. Културу деле најмање две или више особа. Ако усамљени појединац мисли или се понаша на одређени начин његова мисао или акција немају карактер културе. Да би се идеја или понашање сматрала културом морају изражавати заједнички идентитет и делити се на нивоу неке врсте друштвене групе или друштва у целини.
- **Комуникативност**-олакшава комуницирање и споразумевање.
- **Стеченост**-култура није урођена него стечена категорија. Култура се учи, што значи да није генетски предодређена, нема биолошко порекло већ се њено усвајање и дифузија одвијају кроз процес социјализације и учења. Култура се стиче и преноси кроз процес учења и интеракције са сопственим окружењем/другим члановима исте културе, а не генетским наслеђивањем.
- **Диференцираност**-заједничка културна основа подразумева да њени припадници у суштини гледају на ствари на исти начин, на уобичајен начин поступају у обављању одређених послова, понашају се и имају сличан однос. Припадници различитих култура неретко имају различите представе о истој ствари па на сличне или истоветне ситуације реагују на потпуно различите начине. Људи из различитих културних подручја другачије решавају исти задатак.
- **Трајност**-култура је трајна и трансгенерацијска категорија што значи да се преноси са једне генерације на другу. Као таква испољава релативну стабилност и дугорочну препознатљивост. Не може се преко ноћи мењати личном одлуком појединца.
- **Кумулативност**-култура као отворена категорија се налази у непрекидном процесу уобличавања и надоградње. То заправо значи да свака генерација нешто ново дода и остави трајни печат сопственој култури.
- **Динамичност**-култура испољава релативну а не апсолутну постојаност и статичност. Подложна је постепеним и еволутивним променама током времена.³² Уколико се етнограф, неколико година након завршетка културне студије поново врати на одређени локалитет он неће затећи потпуно исту ситуацију из једноставног разлога што нема културе која из године у годину остаје статична. Антрополози се генерално слажу да чак 90% свих модела понашања, веровања, ставова и стилова комуникације који детерминишу било коју културу има своје порекло у другој култури. Културна дифузија је селективан процес. Приликом контакта две културе не долази до неселективног прихватања свих вредности друге културе. Да је то тако огромне културне разлике које данас постоје између појединих земаља и региона одавно би нестале и ишчезле. Уместо тога, одређене ставке или вредности биће „позајмљене” из друге културе само ако се докажу као корисне и/или компатибилне. Исто тако, „позајмљени” културни елементи и вредности се на примаоца културе не преносе у потпуно оригиналном облику. Уместо тога, нове идеје се приликом

³¹ Јовић, М., „Међународни маркетинг”, Интерма Нет, Београд, 2006. године, стр. 101;

³² Ракита, Б., „Међународни маркетинг”, економски факултет, Београд, 1998. год.-стр. 124;

прихватања обично реинтерпретирају и прерађују како би се ефикасније интегрисале у укупну конфигурацију примаоца културе.³³

На основу реченог потпуно је јасно да култура опредељује и одражава систем вредности и начин понашања припадника једног организованог друштва. Упознавањем и разумевањем специфичних карактеристика конкретне националне културе са високим степеном поузданости може се предвидети понашање њених припадника у одређеним ситуацијама.

4.3.2. Утицај културе на пословно понашање

Дуги низ година у теорији организације преовладало је уверење да постоје универзални принципи организовања који се могу применити независно од контекста (друштвеног и културног) у коме предузеће настоји да оствари мисију свог постојања и са успехом функционише. Овакво становиште доминантно је све до шездесетих година XX века када се све чешће појављују критике у смислу да је оно „културно пристрасно”. Аргументација се изводи из неоспорне чињенице да је готово целокупна област заснована на теоријским и емпиријским истраживањима америчких научника што је утицало на присуство етноцентризма, а неретко и пароксијализма у највећем броју теорија организације које су се развијале без довољног познавања и уважавања претпоставки и вредности других култура. Културна пристрасност заправо не треба да изненађује и чуди, јер како признати холандски антрополог Hofstede примећује и „научници из области менаџмента и организације су људи” (дакле припадници одређених култура) те њихове несвесне претпоставке, уверења и вредности неминовно утичу на појмове и теорије које развијају.

Међутим, прихватање и ширење процеса интернационализације утицало је на јачање свести о значају културних чинилаца и њиховом утицају на организациону праксу и понашање предузећа у условима интеркултурне комуникације. Скретањем пажње на теорије и резултате кроскултурних истраживања антрополога, социолога и психолога доводе се у везу култура једне земље и пословно понашање предузећа једноставним прихватањем става да је организациона култура итекако условљена специфичностима и вредностима локалне културе земље домаћина.

Постаје потпуно јасно да се при креирању организационе културе морају уважити основне карактеристике и вредности локалне националне културе. Ни једно организационо решење не може опстати као трајно уколико не почива на вредносним и нормативним системима друштвене заједнице у којој организација живи или намерава да функционише. Свакако да треба имати у виду и културне разлике између појединих друштава које се манифестују и на понашање предузећа и до изражаја долазе када се посматра пословање у другачијем социо-културном амбијенту од сопственог јер у великој мери опредељују како ће правила „наметнута” са стране бити примљена и интерпретирана.

У литератури се налази на велики број репрезентативних емпиријских истраживања која трагају за одговором због чега се, при пословању по унифицираним правилима на различитим локацијама широм света налази на разлике у оствареним пословним резултатима. Најпознатије је свакако истраживање односа националне и пословне културе холандског антрополога Хофстеда (*Geert Hofstede*) у коме аутор пореди вредности појединих обележја националних култура и на основу њих дефинише узроке разлика у основним обележјима пословног окружења.

Хофстедова (*Geert Hofstede*) идеја о културним димензијама заснована је на једној од највећих емпиријских студија о културолошким разликама која је икада урађена. Студија, спроведена на захтев IBM (већ тада велике интернационалне компаније) између 1967. и 1973. године са циљем да открије узроке огромних разлика у пословању које су упркос настојањима менаџмента да успостави једнаке процедуре и стандарде рада широм света постојале између њених

³³ <http://www.pearsonhighered.com>, „Culture and International Business - A Conceptual Approach”- сајт посећен 10. фебруара 2012.

афилијација базирана је на истраживању ставова 116.000 појединаца запослених у филијалама IBM. Обимна студија првобитно је покривала 40 највећих земаља, а истраживање је потом проширено у 50 земаља и три региона.³⁴ Холандски истраживач Хофстед је трагајући за узроцима ових разлика у пословању компаније у неколико фаза истраживања слао радницима ИБМ-а широм света детаљне интервјуе и упитнике. Како је образовни ниво свих запослених био приближно једнак свуда, структура организације истоветна, правила и процедуре рада идентичне, закључио је да су уочене разлике између фабрика на различитим локацијама потицале из разлика у култури којој припадају запослени у фабрици, а у ширем смислу и у националној култури земље домаћина конкретног постројења. При том, Хофстед посматра културу као „колективно програмирање ума које разликује припаднике једне групе или категорије људи од других”, не поричући да постоје значајне разлике између појединаца као припадника исте културе.

На подлози свеобухватно спроведеног истраживања идентификоване су четири основне димензије националних култура на основу којих је могуће сагледати сличности и разлике између појединих земаља или региона:

1. дистанца моћи, односно распон власти,
2. индивидуализам/колективизам,
3. избегавање неизвесности и
4. маскулиност/фемининост, односно „мушке” наспрам „женских” вредности.

Дистанца моћи (*Power Distance*) показује у којој мери мање моћни и утицајни чланови организација и институција у некој земљи прихватају чињеницу да је моћ у друштву неједнако расподељена и дистрибуирана међу појединцима. На основу дистанце моћи, поједине националне културе је могуће поредити на основу удаљености која постоји између појединаца који се налазе на различитим хијерархијским нивоима власти и моћи. Културе са наглашеним распонем власти прихватају као уобичајену неједнакост између оних на „врху” и оних на нижем организационом нивоу. Изражено Хофстедовим индексом дистанце моћи у наглашено хијерархијске културе спадају: Малезија, Гватемала, Панама, Филипини, Мексико, Венецуела... Насупрот томе, у културама са незнатном дистанцом моћи сматра се да неравноправност између људи на различитим нивоима треба минимализовати/ свести на минимум, уравнотеженом дистрибуцијом моћи на већи број људи. Хијерархија се посматра као неједнакост професионалних улога и професија а не као неједнакост у правима људи. Подређени се не осећају угрожено и инфериорно у односу на надређене, а уместо страхопоштовања према претпостављенима који не очекују строго поковавање вишем ауторитету негује се поверење и узајамно уважавање. Међутим, тежња ка егалитарности никако не сме да изроди потпуно негативан став према постојању и уважавању хијерархије, јер анархија и потпуно непоштовање било какве хијерархијске уређености може бити штетнија и опаснија и од најригидније хијерархије

Избегавање неизвесности (*Uncertainty Avoidance*) представља „степен у коме се припадници неке културе осећају угроженим у нејасним или непознатим ситуацијама”. У овом случају основни проблем јесте степен у коме друштво у покушајима да избегне и контролише неизвесност ствара правила или нека друга средства која „обезбеђују” сигурност. На исти начин на који људска друштва у великој мери употребљавају технологију, законе и религију како би се борила са неизвесношћу, тако и организације употребљавају технологију, правила и ритуале. Правила су начин на који организације (и друштва у целини) смањују унутрашњу неизвесност узроковану непредвидивошћу понашања својих чланова.³⁵ Индекс избегавања неизвесности се

³⁴У најновијим истраживањима објављеним у последњем издању књиге „Култура и организација софтвера ума” из 2010. године на основу понављања и проширења IBM студије анализирано је 93 земаља света.

³⁵ Мојић, Д., „Класификације култура и њихов значај за проучавање организација”, Економске теме, Економски факултет, Ниш, јануар-март 2010. год.-стр. 299-315;

фокусира на ниво толеранције друштва према неизвесности и нејасноћама које носи будућност, односно према неструктурираним ситуацијама. Притом, поређење националних култура врши се на основу нивоа склоности ка избегавању ризика и неизвесности у креирању пословне и животне будућности људи давањем одговора на питање колико у нејасним и непознатим ситуацијама има простора за случајност, импровизацију или допуштење да ствари иду својим током (па можда и у погрешном правцу)? Високи индекс избегавања несигурности означава културу која има ниску толеранцију за несигурност и покушава да превазиђе будућу неизвесност креирањем правних, технолошких и религиозних институција које законима, правилима и контролом смањују количину несигурности и доприносе избегавању ризика. Постоји висока доза подозрења према радикалним променама и младим људима као изразитим носиоцима нових идеја. Искуству и свакодневnoj сигурности се даје значајна предност па се одговорне позиције и функције додељују људима са дугогодишњим стажом. Висок индекс избегавања несигурности па самим тим и карактер чиновничке културе имају: Грчка (112), Португалија (104), Гватемала (101), Уругвај (100), Белгија (94).

Низак индекс указује да земља показује мање забринутости због неизвесности, мање је оријентисана према правилима било које врсте, лакше прихвата промене и спремна је да се упусти у ризичне ситуације. Типичне предузетничке културе према Хофстедовом истраживању су: Сингапур (8), Јамајка (13), Данска (23), Хонг Конг (29), Шведска (29), Велика Британија (35), Ирска (35).

Трећа димензија културе дефинисана је двополно, као **индивидуализам vs. колективизам** (*Individualism versus collectivism*). На подлози испољеног индекса индивидуалистичког понашања у различитим културама, могуће је мерити и поредити однос између улоге и снаге појединца и улоге и снаге колектива. У том смислу све националне културе могу се груписати у распону од наглашено индивидуалистичких до наглашено колективистичких. Наравно да је између ове две крајности могуће идентификовати културе које се не могу јасно разврстати на једну или другу страну јер испољавају прелазна или комбинована обележја.

Индивидуализам/колективизам као културна димензија указује на меру у којој у друштву постоје лабави социјални оквири унутар којих се од појединца очекује да брине само о себи и својој непосредној породици или, пак, постоје чврсти социјални оквири у којима постоји јасно разликовање између „својих” и „туђих” друштвених група, праћено очекивањем да ће „моји” бринути за мене. У колективистичким културама, људи су снажно повезани и осећају одговорност за своје породице, а пожељно је и да себе доживљавају као припаднике одређених група. Уместо персонализације, инсистира се на колективизацији идеја, предлога, поступака, акција и резултата. Као мерило односа појединца према другим људима, али и степена до ког је жеља за личном слободом супротстављена потреби за друштвеним везама индивидуализам се посматра као склоност људи да се брину о себи и својој најближој породици, док је колективизам склоност људи да припадају групама и/или колективима и да се, у замену за беспоговорну лојалност брину једни о другима. У том смислу, у култури са високим индексом индивидуализма, чланови организације имају лабаве међусобне везе, раде као појединци и „гледајући” себе и своју непосредну породицу и пријатеље развијају сопствени идентитет. Инсистира се на персонализацији идеја, предлога, акција, пројеката и резултата. Чланови колектива ће настојати да избегну креирање блиске везе и лојалности према другима, показујући склоност ка изношењу личног мишљења и идеја без бојазни да се супротставе и говоре против већине.

Заправо, индивидуализам у односу на своју супротност, колективизам, показује степен до којег су појединци интегрисани у групе. На индивидуалистичкој страни налазимо друштва у којима су везе између појединаца лабаве: очекује се да се свако стара једино о себи и члановима своје уже породице и да се живи са јаким осећајем личног идентитета. На колективистичкој страни, налазимо друштва у којима су људи од рођења па надаље интегрисани у јаке, кохезивне групе које их у замену за неупитну оданост штите током целог животног века. Да ли култура

подржава појединачна постигнућа и креативност или је нагласак на већој групи која води кохезији и сагласности? Мерено Хофстедовим индексом индивидуализма у типично колективистичке културе спадају источне и већина латиноамеричких култура: Гватемала (6), Еквадор (8), Панама (11), Венецуела (12), Колумбија (13), Пакистан (14), Перу (16)...док су типично индивидуалистичке културе: САД, Аустралија, Велика Британија, Канада, Холандија, Нови Зеланд, Италија.

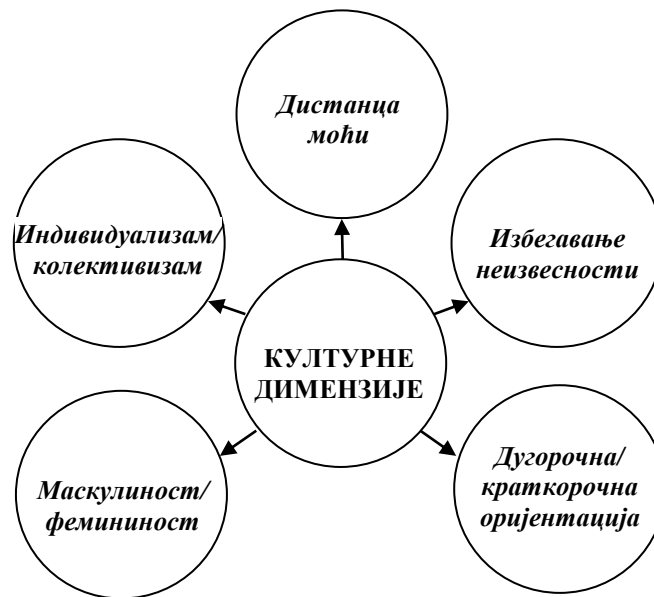
Маскулиност/фемининост (*masculinity/femininity*) као четврта димензија културе указује на меру у којој се подела улога које мушкарци и жене имају у друштву одређује на основу пола, у распону између „мушких” и „женских” вредности. Хофстид дефинише једно друштво као „мушко” уколико у њему постоји екстензивна подела друштвених улога мушкараца и жена на основу пола па мушкарци и жене имају различит статус а самим тим и различита права и као „женско” ако је ова подела релативно мала па долази до преплитања и преклапања родне улоге. „Мушке” вредности односе се на друштва у којима је друштвена подела родних улога јасно изражена: за мушкарце се подразумева да буду агресивни, доминантни и усмерени ка потврђивању и стварању новца и материјалних добара, док су у „женском” друштву и културама са ниским индексом мужевности доминантне друштвене вредности брига за друге и квалитет живота. У земљама са високим степеном мужевности велики значај придаје се високим зарадама, напредовању, признању успеха, моћи, раду који пружа изазов. Успех и вредност људи мери се материјалним стварима и богатством који се стекну током живота. Емоције се контролишу како би се оставио утисак апсолутне сигурности, самоуверености и независности од других људи. Хофстедовим индексом мушких вредности мерено у типично материјалистичке културе спадају: Јапан (95), Аустрија (79), Венецуела (73), Италија (70), Швајцарска (70), Мексико (69)...

Генерално, припадници култура са ниском оценом мужевности промовишу блискост између чланова и отворено показују емоције, скромни су и искрени. Хармонији, пријатељској атмосфери и сарадњи са колегама и надређенима такође дају предност над конфликтима и конкуренцијом. Трка за новцем и стицање материјалног богатства не сматрају се најважнијим стварима у животу. „Женске” културе ће највероватније жртвовати економски раст зарад очувања животне средине а у међународним односима прихватају преговоре и компромис. Према Хофстеду у солидаристичке, односно женске културе спадају Шведска, Норвешка, Холандија (14), Данска (16), Коста Рика (21)...

Након додатних истраживања спроведених на простору Далеког Истока и уважавањем вредности Источне Азије, холандски антрополог је заједно са канадским психологом Бондом (*Michael Bond*) 1991. године додао и пету димензију разликовања између националних култура, која је првобитно названа конфучијски динамизам, али је накнадно добила назив дугорочна оријентација у времену (*Long Term Orientation*).

Дугорочна временска оријентација као димензија културе у тесној је вези са учењима Конфучија и може се тумачити као потрага друштва за врлином. Дугорочна наспрам краткорочне временске оријентације показује у којој мери је друштво прагматично/стварно оријентисано ка будућности и перспективи и спремно да прихвати или не прихвати дугорочну приврженост традиционалним вредностима. Заправо, дугорочна временска оријентација односи се на степен у коме култура, снажењем врлина (истрајност, штедљивост) оријентисаних ка одрицању у садашњости зарад остваривања „виших” циљева и трајнијих постигнућа, подстиче своје припаднике да прихвате одложено задовољавање својих материјалних, друштвених и емоционалних потреба. Сасвим супротно, краткорочна временска оријентација карактерише друштва у којима се подстичу врлине које се односе на прошлост и садашњост, (поштовање традиције, „чување образа” и испуњавање друштвених обавеза) задовољавање краткорочних тренутних потреба без обзира на потребе генерација које долазе. Високи ранг у смислу ове димензије културе означава земљу која прихватањем вредности дугорочних обавеза и поштовањем традиције подржава радну етику да се дугорочне „награде” очекују као резултат

напорног рада у садашњем времену. Дугорочно оријентисани менаџери много више брину о дугорочним последицама својих одлука и акција и спремнији су за подношење тренутне жртве у корист будућих предности.



Слика бр. 4.1.- Културне димензије (Geert Hofstede)

Током истраживања издвојило се само 7 земаља које имају изражен индивидуализам као највишу културну димензију: САД (91), Аустралија (90), Велика Британија (89), Холандија и Канада (80), Нови Зеланд (79) и Италија (76). Као што се из табеле може видети висок индивидуализам у САД указује да је најзначајнија карактеристика савременог американца и друштва у целини развијање сопственог идентитета појединаца и одржавање лабавих веза са осталим члановима колектива. За разлику од америчке културе која са МАС индексом 62 доживљава већи степен диференцијације родне улоге и презентује ситуацију у којој женска популација постаје све безобзирнија и склона конкуренцији, померањем ка мушком узору и удаљавањем од првобитне улоге жене, из табеле се може видети да као потпуни екстреми стоје примери Јапана и скандинавских земаља. На једној страни, јапанска култура задржава крутост у погледу улоге полова и са индексом 95 репрезентује доминацију „мушких” вредности, док на другој страни Шведска и Норвешка са индексом 5, односно 8 спадају у типична женска друштва која, у складу са скандинавским концептом вреднују друштвену солидарност, интеракцију кроз дијалог и отегнуто преговарање „коме се не назире крај” до постизања консензуса, и сугеришу својим члановима умереност у свему и уздржаност од уздизања изнад осталих.

Хофстедова анализа даље показује да се Јапан драматично разликује од других, пре свега азијских земаља попут Кине, Кореје и Хонг Конга и у погледу избегавања неизвесности и ризика. Важно је поменути да је у Кини, у односу на просек других азијских земаља Далеког истока (60), али и у односу на светски просек (55), као показатељ високог степена неједнакости моћи и богатства у друштву евидентан изузетно висок индекс дистанце моћи (80). У компарацији са другим азијским земљама и светским просеком (24) Кина је због ниског нивоа индивидуализма (20) груписана у категорију земаља са високим степеном интегрисаности појединаца у групе што се приписује комунистичкој владавини и нагласку на колективистичке културе. Србија је у погледу дистанце моћи са високим скором (86) рангирана као друштво које прихвата хијерархијски поредак у коме свако има своје место и очекује да му надређени каже шта треба да ради. Исто тако, висок индекс избегавања неизвесности, чак 92 потврђује да се ради о друштву у

коме се безбедност третира као важан елемент индивидуалне мотивације, па постоји „емотивна” потреба за правилима и увођењем ригидних кодова веровања и понашања (мада изгледа да правила никада не раде) и висока нетолерантност према необичним идејама и понашањима³⁶.

Табела 4.5.- Рангирање појединих земаља према културним димензијама Хофстеда

	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO
Индија	77	48	56	40	61
Јапан	54	46	95	92	80
Канада	39	80	52	48	23
Кина	80	20	66	40	118
Норвешка	31	69	8	50	44
Русија	93	39	36	95	-
САД	40	91	62	46	29
Србија	86	25	43	92	-
Шведска	31	71	5	29	20
Светски просек	55	24	50	64	45

Извор: www.GeertHofstede.com/countries-cajm посећен 14. Фебруара 2012.

Из поруке коју са собом носи Хофстедова студија свакако се може закључити да је нереално очекивати да један јединствени приступ управљања може да се примени свуда широм света с обзиром да вредности рада и пословног понашања нису универзалне. Када МНК у покушају да наметне исте процедуре и стандарде рада инсистира на униформном понашању у свим својим филијалама широм света излаже се опасности да се суочи са културним и вредносним баријерама и доведе у питање ефикасност свог пословања. У настојању да избегне конфликт са локалном културом компанија мора да упозна културне вредности циљне дестинације и да их у потпуности уважи како не би довела у питање мисију свог постојања.

Мада је због своје емпиријске основе Хофстедов модел димензија културе хваљен а његова студија окарактерисана најобухватнијом и најквалитетнијом до сада и овом истраживању упућене су одређене примедбе. Првим недостатком сматра се то што модел не даје никакво објашњење зашто постоји баш ових пет димензија културе. Даље, модел имплицира схватање културе као статичног феномена пошто не даје одговор на питање зашто или како се културе развијају. Исто тако, Хофстед је критикован због фокусирања на културу као карактеристику једне нације неуважавањем културне хетерогености која је готово редован пратилац већине модерних друштава и занемаривањем културолошких разлика услед постојања субкултура, мешавине различитих култура и индивидуалног развоја. Заправо највећим недостатком сматра се то што се у истраживању пошло од претпоставке да државне границе кореспондирају са границама појединих националних култура. Поједини критичари сматрају да овакав опис димензија повремено носи опасност имплицитног вредновања појединих култура као „бољих” у односу на друге. Без обзира на одређене слабости никако се не може оспорити да дефинисане димензије националних култура имају директне импликације на пословно и организационо понашање па је допринос овог истраживања огроман и знатно изнад изнетих примедби и евентуалних недостатака.

Edvard T. и Mildred Rid Hol (Edward T. Hall, Mildred Reed Hall) истраживањем бихевиоралних компоненти културе и фокусирањем на суптилне разлике у понашању које су обично узрок конфликта и неразумевања у интеркултурној комуникацији истичу значај правилног интеркултурног комуницирања и преговарања при пословању у међународним размерама. Резултати њихове студије потврђују да суштинска дистинкција између култура проистиче из начина на који се одвија интракултурна комуникација (комуникација унутар културе) и начина интерпретације добијених порука и комуникацијских садржаја. Модел културних димензија ових антрополога почива на ставу да интеркултурна разлика потиче из

³⁶ www.GeertHofstede.com/countries-cajm посећен 14. Фебруара 2012.

разлика у обрасцима комуникације и начину повезивања укупног понашања, перцепције и вербалне комуникације, али и на разликама у односу према поимању простора и времена који се уочавају у различитим културама. У том смислу интересантна је подела култура у распону од култура са високим до култура са ниским нивоом контекста (*high and low context*).

Класификација појединих култура по обиму додатних информација које је потребно обезбедити да би комуникација и разумевање саговорника били потпуни и прецизни наишла је на општу прихваћеност у теорији и пракси интеркултурне и међународне комуникације.

За учеснике комуницирања у културама са високим контекстом битан је укупан контекст понашања јер речи нису једини носилац поруке. У културама високог контекста мање информација је садржано у вербалном делу поруке, али је потребно много „додатних” информација како би се извели прави закључци. Мање је важно шта је речено већ како је комуникација подржана одговарајућим амбијентом, гестовима и покретима тела. Ова димензија описује колико информација се налази у контексту (у окружењу) у коме се комуникација одиграва. Ситуација високог контекста је она у којој се у самој поруци која се у датом тренутку преноси налази мало информација, док је већина информација присутна у особама које комуницирају. Порука може бити јако кратка, али њено значење преводи се уз помоћ информација које су саговорници стекли један о другоме. Типичне културе високог нивоа контекста, према Холу и Холовој (Hall & Hall, 1990) су јапанска, арапске и медитеранске културе. У њима постоје распрострањене мреже информација између породица, пријатеља, колега и клијената и укљученост припадника тих култура у блиске личне односе. Као последица тога, у свакодневном животу није потребно много информација које су позадина поруке, нити се то очекује у току разговора. Људи се стално информишу о свему већ самим тим што су блиски са онима који су им важни. Код култура ниског контекста акценат је на директним информацијама док се невербално и ситуационо интерпретирање игнорише. Типичне културе са ниским нивоом контекста су северноамеричка, немачка, швајцарска и културе скандинавских земаља које „држе” одвојено своје личне односе, посао и многе друге аспекте свакодневног живота. Сходно томе, сваки пут када ступају у интеракцију са другима потребна су им додатна обавештења. У овим културама постоји тенденција да се међуљудски односи успостављају (и специјализују) према различитим областима нечијег ангажовања и због тога у свакодневној комуникацији постоји већа потреба за „позадином” информације.

Конкретније, културе високог контекста имају следеће карактеристике:

- Међусобни односи људи релативно дуго трају и појединци осећају снажну заинтересованост за друге особе.
 - Пошто постоји изражена комуникација уз помоћ „заједничког кода” (контекста), у рутинским ситуацијама је ова комуникација економична, брза и успешна. Културе високог контекста у пуној мери укључују тај контекст у комуникацију.
 - Људи на позицијама моћи су лично одговорни за деловање подређених, што додатно вреднује међусобну лојалност између надређених и подређених.
 - Споразуми су често пре усмени него у писаној форми. То може значити да је писани уговор само „најбоља претпоставка”, пошто је реч појединца обавеза. Како култура наглашава поверење и обавезу као важне вредности, мања је потреба за предвиђањем спорних ситуација и обезбеђивањем екстерних правних санкција. Многи уговори у Јапану на пример садрже одредбу да се накнадно могу тражити промене и поново преговарати ако се околности промене.
 - „Инсајдери” и „аутсајдери” су јасно одвојени; у аутсајдере спадају, на првом месту, особе које нису припадници породице, клана, организације и, на крају, странци, односно припадници других култура.
 - Културни обрасци су дубоко „укорењени” и споро се мењају.
- Насупрот томе, културе ниског контекста одликују се следећим особинама:

- Односи међу појединцима су релативно краткотрајни и не вреднује се претерано изражена повезаност са другима.
- Комуникационе поруке морају бити јасне и у процесу комуникације се саговорници мање ослањају на контекст и на невербалну комуникацију.
- Ауторитет је расподељен кроз цео бирократски механизам и односи личне одговорности се ретко успостављају.
- Споразуми су чешће писани него усмени. *Културе ниског контекста* сматрају уговоре као коначне и правно обавезујуће.
- „Инсајдери” и “аутсајдери” се мање јасно разликују, што подразумева да се странци релативно лакше прилагођавају таквој култури.
- Културни обрасци и шеме понашања су подложни брзим променама.

Неспоразуми су могући увек када се игнорише постојање различитих комуникацијских стилова у погледу високог или ниског нивоа контекста. Особа са ниским контекстуалним стилем у комуникацији од стране високо контекстуалног саговорника оставља утисак некога ко много детаљнише и нуди гомилу непотребних информација. Супротно од тога, особа са стилем изражене контекстуалности у комуникацији од стране пословног партнера који је ниско контекстуалног стила обично се доживљава као неискрена и неприступачна/незаинтересована за сарадњу (јер је информација скривена или недоречена).str 27

У зависности од односа појединих култура према времену разликују се **монохроне** и **полихроне културе**. **Монохроно или полихроно време** (monochronic and polychronic time) има везе са организовањем сопственог времена. Монохроно структурирање времена значи радити једну по једну ствар, у распореду где догађаји теку један за другим и где различити задаци имају своје време у коме се извршавају. Монохроне културе не практикују преклапање послова у времену што значи да се отпочињању нових активности не приступа док се започети послови не приведу крају или се у потпуности не заврше. У монохроним културама време се контролише, скоро да је опипљиво и о њему се говори као о ресурсу који може да се искористи, поседује, потроши, пропусти или поклони. Непланиране и нешематизоване сметње се избегавају колико год је то могуће. Инсистира се да састанци и послови почињу и завршавају се на време а свако пробијање рокова и неизвршавање преузетих обавеза у предвиђеном року доводи до великих проблема и фрустрација што уноси додатну конфузију у организационо понашање. Сасвим супротно, у полихроним културама многи се послови раде истовремено и због необавезујућег односа према времену и роковима не инсистира се на строгом „придржавању распореда”. С обзиром да своје време проводе у складу са диктатом околности, прихватањем непланираних догађаја и сусрета као нормалних појава у интеракцијама људи, према задацима и обавезама се односе по њиховој важности истовремено радећи више различитих ствари, прелазећи с једне на другу или их повезујући. Полихроно оријентисани људи склони су пробијању рокова, релативизирању временске тачности и избегавању шематизованог понашања према утврђеном распореду што готово редовно доводи до значајних проблема при сусретању и интеркултурној комуникацији са типичним представницима монохроне културне оријентације. Американци и северноевропљани са монохромом перспективом времена, на пример истичу девизу „време је новац” и рационално користе овај „ограничени ресурс”, док се значајна специфичност арапске културе огледа управо у односу према времену. Насупрот културама које сматрају да саме контролишу своје време арапи сматрају да њихово време контролише Алах. Због тога је у арапским земљама уобичајен израз „Сутра, ако је то Алахова воља”.

Према спроведеној студији однос према простору такође одређује карактер појединих култура и условљава одређена специфична понашања и прилагођавања како не би дошло до грешке и неспоразума приликом контакта саговорника из различитих култура. Притом се **лични простор** (*personal space*) посматра као просторна удаљеност (растојање) коју задржавамо у односу на друге људе из једноставне потребе да се осећамо пријатно. Холови описују лични

простор као „мехур” у коме се особа константно креће. Величина личног простора се мења према ситуацији и према томе са ким смо у интеракцији (пријатељима допуштамо да уђу ближе у наш лични простор). „Мехур” показује шта неко мисли да је одговарајућа и пристојна дистанца између двоје људи у процесу комуникације. О неком ко стоји удаљеније, може се закључити да је незаинтересован и резервисан. Некога ко покушава да приђе ближе у односу на дистанцу која се сматра прихватљивом, доживљавамо као непристојну особу чије нас понашање вређа и угрожава. Ако је у некој култури нормална удаљеност између особа које разговарају саговорника прилично мала, толика да се у некој другој култури може поклапати са оним што се сматра интимном дистанцом, може се појавити проблем у комуникацији. Проблем, значи израста из различитих интерпретација онога шта особама укљученим у комуникацију представља постојећа физичка дистанца и различитог погледа на то шта је уствари пристојна удаљеност између саговорника. У арапској и хиспано култури³⁷, на пример дистанца током контакта је три пута мања него што је то случај у западној култури. Арапи и латиноамериканци воле да стоје близу људи са којима разговарају, па уколико се саговорник незадовољан „близином” пословног партнера мало удаљи такво понашање обично изазива негативне реакције. Као што се из наведеног може закључити неке од ових димензија културе су међусобно повезане. Очигледно је да су културе са монохроним односом према времену блиско повезане са културама ниске контекстуалности.

Невербална комуникација као „тихи језик” или „говор тела” у смислу гестикулација, гримаса, заузетог положаја, контакта очима приликом руковања и разговора, дистанце и начина на који се стоји, покреће или показује током комуницирања, па и начина одевања готово су једнако важни као и оно шта се говори или ради. При ступању у контакт са пословним партнерима из иностранства незаобилазна је и невербална комуникација. Истраживања (првенствено психолошка) показују да се утисак који остављамо на друге при комуникацији уопште заснива у зависности од онога што кажемо и то само 7%, од онога како то изговарамо 38%, и у највишем проценту од говора тела (*body language*) 55%. Према неким проценама од 70-80% комуникације је, заправо невербалног карактера. Менаџери међународно оријентисаних предузећа морају посебну пажњу посветити овој врсти контаката с обзиром да у овој сфери постоје значајне варијације од земље до земље у погледу реакција и интерпретирања упућених садржаја. У међународном бизнису највећи број проблема и неспоразума настаје као последица тумачења активности и појединих догађаја из других културних средина на бази процена и ставова који су формираны у потпуно другачијем културном амбијенту. Критеријум сопственог система вредности (*Self-reference Criterion/SRC*) није поуздано мерило нарочито ако постоји велика културна дистанца између средина из којих потенцијални пословни партнери потичу.

4.3.3. Утицај религије као елемента културе на пословање

Религија као елемент социо-културне димензије окружења има огроман утицај на укупан вредносни систем једног друштва. Религија успоставља кодекс морала и етике, ствара табуе и предрасуде, на директан или индиректан начин прописује понашање људи, њихове навике и уверења. Заправо, религијске вредности представљају сет етичких полазишта и моралних инструкција којих се људи придржавају у свакодневном животу и утичу на ниво разлика у пословном и укупном животном понашању људи. Понашање у сфери потрошње је врло битан аспект укупног понашања човека и у великој мери је детерминисано и обликовано вредносним системом одређене религије. Исто тако, видљиве су значајне импликације религиозних уверења на понашање предузећа и пословну праксу при производном ангажовању у „другачијем” окружењу од локалног. Мада се и унутар једне религије уочавају варијације религиозних и обичајних

³⁷ Хиспано култура карактеристична је за земље Латинске Америке, бивше колоније европских земаља у којима се говоре романски језици, настали из латинског: Шпаније, Португалије и Француске.

традиција проблем се значајно компликује када се се при пословању ван националних граница наилази на потпуно различите религије. Како би се избегле ненадокнадиве грешке утицај фактора религије се не сме ни потценити ни занемарити.

Први облици религије јављају се још у првобитној људској заједници као последица човековог увиђања да се многе ствари у природи дешавају и без његове воље и да он на те појаве не може да утиче нити да их контролише ма колико се трудио (суше, поплаве, громови). Свест о религији се мењала са развитком људске цивилизације. Мада, о постанку религије и њеном историјском развоју не постоји јединствено схватање и тумачење, већина аутора прихвата да се, хронолошки гледано религијска свест развијала кроз одређене фазе током еволуције човека.

Анимизам (лат. *Anima*-душа, дух) као најстарији и уједно најпримитивнији облик друштвене свести који се јавља још у доба палеолита (старије камено доба) означава веровање о присутности духова у живим и неживим стварима и појавама. У немогућности да правилно и адекватно објасни појаве око себе и схвати узроке дешавања појединих догађаја, услед веома ниског степена развијености друштвене свести, искуства и знања, првобитни човек је био склон да невидљиве природне силе најпре поистовећује са духовима. Веровао је у постојање спиритуалног, нематеријалног фактора који је називао душа, и помоћу њега је покушавао да објасни природне појаве. Ове више силе човек је настојао да умилостиви и одбровољи молитвама и жртвовањем. Анимизам је дакле веровање да постоје и делују самостална духовна бића изван и изнад постојећег. Већ на овом степену развоја религије јавља се магија као саставни елеменат анимизма. Облици магије су бројни и разноврсни. Према карактеру сврхе која се жели постићи магија се дели на „белу” (врач настоји да постигне позитивне, корисне ефекте) и „црну” (када су магија и бацање чини у служби неког зла са циљем да произведу штетне ефекте).

Тотемизам се јавља на вишем нивоу дивљаштва, када лов и риболов постају основна људска делатност. Суштина тотемизма је у веровању примитивних људи да потичу од неког претка (тотема) који их штити и помаже им у борби са природним стихијама. Тотем представља предмет идентификације одређеног племена што би значило да се један тотем везује само за једну заједницу људи. Израз потиче од речи тотем, из језика северноамеричких индијанаца што значи сродство. **Тотем** је у примитивним религијама, најчешће света животиња, биљка или неки предмет који се поштује као родоначелник и племенски дух-заштитник. Према Фројдовом тумачењу, тотем је симболична замена за праоца који се ритуално слави као недодирљиво божанство. С тим у вези тотемизам представља веровање да одређена група људи води порекло од неке животиње (или биљке, а понекад чак и од неког предмета). Као последица доминантног занимања људи (лова) и самим тим великог значаја животиња за њихов опстанак, одређене животиње постају предмет обожавања уз уверење да је у њима отелотворен дух њихових предака који их штити од несрећа и стихија и обезбеђује добробит чланова заједнице. Додуше, избор тотема није пука случајност, већ је често у вези са начином стицања средстава за живот, па ће нпр. код племена која се баве риболовом, тотем бити нека риба или друга животиња везана за реку или море (галеб,...). Тотемској животињи па чак и њеном цртежу указује се огромно поштовање, јер се сматра заједничким претком. Поред тога, постојали су многи табуи у смислу забране скрнављења тотема, тачније забране убијања и конзумирања меса животиње која је представљала тотем.

Теизам настаје на вишем степену развоја људске свести, када човек почиње да се служи апстракцијама и представља заједнички назив за сва веровања која укључују постојање Бога или божанстава (од старогрчке речи *theos* што значи Бог или божанство). У свом најопштијем облику теизам је веровање да постоји барем једно божанство. Две су основне фазе у развоју теизма: политеизам и монотеизам.

За **политеизам**, **многoboштво** (од грчког: *poli* – више, много и *theos* - Бог) карактеристично је веровање у више богова, односно у различита божанства која владају различитим секторима природе и људског деловања. Развојна тенденција иде даље ка антропоморфизму што подразумева приказивање божанстава у физичком људском облику. У нижој фази политеизма формиране су

представе о боговима који суверено владају природним силама (Бог Сунца, неба, громава, Земље), док у каснијој фази богови персонификују и друштвене силе, појаве, процесе и односе (Бог рата, правде, мудрости, уметности). На тај начин стварана је представа о божанским бићима која су одговорна за све појаве и дешавања у свету, од природних феномена до људског поступања и која управљају свим сферама друштва. Најзначајније старе религије биле су политеистичке (египатски, старогрчки, римски политеизам) Класични пример политеистичке религије је грчки политеизам У античкој Грчкој се веровало да постоји дванаест богова Олимпа: Зевс, Хера, Атина, Аполон, Артемида, Арес, Афродита, Деметра, Посејдон, Херес, Хестија и Хефест. Хестију је у 5. веку пре н.е. заменио Дионис бог заноса, плодности и вина. (Хефест, бог ватре и занатства;)

Монотеизам или једнобоштво (од грчких речи *μονος* - један и *Theos* - Бог) као фаза у развоју религије означава обожавање и веровање у једног бога створитеља неба и земље. На тај начин остварена је имагинарна персонификација свих природних и друштвених сила које човек није могао да савлада у једном, божанском лику. Настанак монотеизма поклапа се са појавом великих империја и моћних владара на земљи. Монотеистичке религије одликује вера у једног, јединог Бога, и то је основна разлика у односу на политеистичке религије. Друга битна разлика између политеизма и монотеизма је у томе што су политеистичке религије махом народне религије, док су монотеистичке религије наднационалне и универзалне и у начелу се не ограничавају на један клан, племе, народ или државу већ су распрострањене широм света. Најмасовније монотеистичке религије данас су: хришћанство, ислам и будизам.

Све монотеистичке религије имају извесна **заједничка обележја**. Прва заједничка карактеристика је већ споменути универзални, наднационални карактер. Затим, заједничко обележје им је да су све откривене, а то значи да су их обзнанили и саопштили пророци - религијски и морални реформатори којима се, сваком понаособ, открио, односно у духу приказао, Бог. Дакле свака има свог оснивача: Христ, Буда, Мухамед, Мојсије. Трећа заједничка карактеристика - све монотеистичке религије су сотеролошке (грчки: *soter* - спасилац) што значи да имају визију о спасењу, искупљењу човека и уче о спасењу након овоземаљског живота и уласку у Царство небеско након телесне смрти (хришћани). Четврта заједничка карактеристика је противчулно, аскетско и асексуално становиште које заузимају све монотеистичке религије, стављајући духовно изнад материјалног и телесног, чак проглашавајући нагоне, телесне прохтеве и страсти грехом. Најзад, све монотеистичке религије су есхатолошке (грчки *eshaton* - оно крајње) што значи да имају визију о крају света, односно о Апокалипси након које следи „страшни суд”.

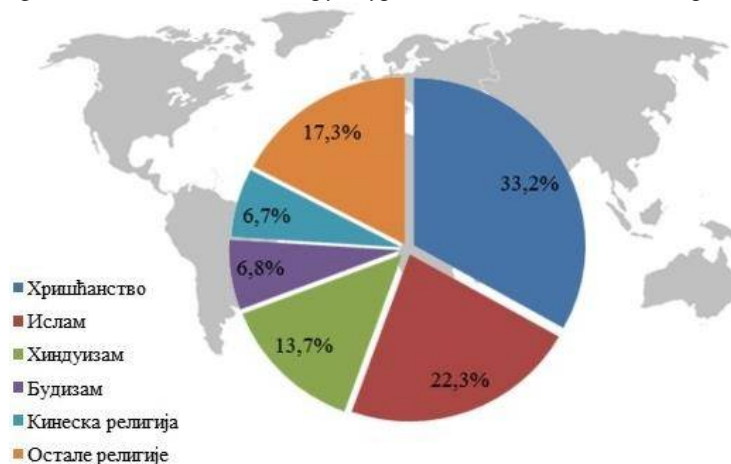
У свету данас постоје бројне религије, конфесије³⁸, различите секте и деноминације (прелазни облици религијског организовања између секте и религије-Helmut Ričard Nibur).

Највећи део светске популације, чак 70% укупног становништва света, у религиозном погледу припада једној од три религије: хришћанству, исламу и будизму, па није ни мало погрешно рећи да се ради о доминантним религијама. Хришћанство је присутно на свим континентима, простире се широм Европе, Северне и Јужне Америке, Аустралије, једним делом у северној Азији (Русија) и малим делом на простору Африке (Јужноафричка Република). Ислам заузима простор југозападне и централне Азије, део јужне (Пакистан, Бангладеш) и југоисточне Азије (Индонезија) као и велики простор Северне Африке (укључујући и северне државе Субсахарског региона) и део југоисточне Европе. Док су хришћанство и ислам глобално распрострањене религије, дотле је будизам углавном сконцентрисан на простор азијског континента (Монголија, делови Кине, Југоисточна Азија-Индокина). Хиндуизам, као етничка религија, не показује тенденције универзалности и сконцентрисана је на простор Индијског

³⁸ Конфесија је трајна подгрупа унутар једне религије. Појам се користи за разликовање појединих кршћанских цркви (православна, католичка и бројне протестантске цркве). Једнако се понекад користи и за три главна правца унутар јеврејске религије, јудаизма (ортодоксни, конзервативни и реформисти) као и два главна правца у исламу (сунити и шиити). И у хиндуизму постоје четири правца на које се може примени овај израз (шиваизам, шактизам, вишнаизам и смартизам).

потконтинента. Слично је и са јудаизмом, етничком религијом која није локализована у простору као хиндуизам, али је идентификована са етничком и културном групом људи-Јеврејима.

Графикон 4.2.- Религиозна структура становништва света изражена у процентима

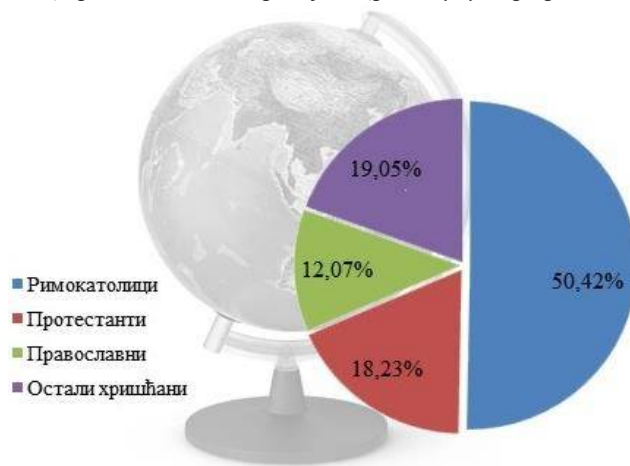


Традиционалне религије оличине у одређеним религиозним веровањима племенских заједница сконцентрисане су на мале просторе Јужне Америке (Амазонија), централне Африке и Аустралије са Океанијом (припадници Аборицина и Маора). На овим просторима није редак случај да су племенске заједнице примиле и неку од универзалних религија (хришћанство или ислам), али и да још увек проповедају традиционална учења. Један део човечанства, само 2% укупног становништва на светском нивоу не практикује никакву религију и припада групи атеиста, док агностика, оних који се према постојању Бога постављају са скепсом и несигурношћу, али не негирају његово постојање има 9,4%, са тенденцијом пада од 0,13%. Имајући у виду да се 88,6% људи света поистовећује са неком религијом и изјашњава религиозним значај фактора религије се не сме занемарити при наступу на различитим ино тржиштима.

Хришћанство у целини представља највећу и најзначајнију религију универзалног типа било да се посматра по географском подручју на коме се простире или по броју следбеника. Порекло, главна учења и назив религије непосредно се темеље на личности Исуса Христа из Назарета у Галилеји, његовом животу, смрти и поукама забележеним у јеванђељима и другим списима Новог завета. Хришћанство је настало у првом веку, у источним провинцијама Римске империје, најпре као забрањена религија, а следбеници и присталице Исусовог „пута” су по први пут названи хришћанима у сиријској Антиохији, око 50. године нове ере. Доношењем Миланског едикта који су заједно потписали владари (тетрарси) империје Константин и Ликиније у фебруару 313. године заустављен је прогон хришћана и покренута масовна христјанизација Римског царства. Хришћанство је 74 године касније, тачније 387. постало и званична државна религија Римске империје. У процесу нагле дифузије хришћанства широм света, 16. јула 1054. године долази до раскола између православног Истока и католичког Запада који је условљен низом историјских, политичких, културних, економских и језичких фактора, мада су теологија и литургијска пракса послужиле само као повод да се оправда много дубљи јаз који је раздвајао две хришћанске вероисповести. О дубини великог раскола између Православне и Римокатоличке цркве најбоље, можда, сведочи податак да су анатеме које су њихови поглавари прогласили још у XI веку, укинуте тек 1965. године током историјских сусрета папе Павла VI и патријарха Атинагоре у Риму и Истанбулу. Током XVI века долази до даљег раслојавања хришћанства реформацијом католичке цркве. Заправо, 1517. године Мартин Лутер ужаснут чињеницом да сама власт Римске цркве штити и подржава злоупотребе и праксу индугенције („свете“ трговине) иницира нову фрагментацију католичанства оснивањем протестантизма. О протестантизму се не може говорити као о кохерентној верској заједници јер је расцепкан на више верских скупина

окупљених око великог броја протестантских цркви (лутерани, калвинисти, англиканци, баптисти, методисти, презбитеријанци). Велики број цркава, деноминација и секти данас је једна од главних одлика хришћанске религије. Посматрано у целини хришћанским религијама данас у свету припада више од 2,2 милијарде светске популације што је 33% укупног становништва света. Посматрано појединачно, највећа хришћанска конфесија је римокатоличка са чак 1,14 милијарди припадника, што значи да се 16,7% светског становништва идентификује са том вером. На светском нивоу има око 413 милиона припадника протестантских заједница или 6% укупног броја становника света. Православних хришћана на светском нивоу има нешто више од 273 милиона, тако да 4% укупног светског становништва припада некој од православних Цркава. У земље са већинским православним становништвом спадају: Белорусија, Бугарска, Грчка, Кипар, Македонија, Молдавија, Румунија, Русија, Србија, Украјина.

Графикон 4.3.- Припадници различитих конфесија и цркава унутар хришћанства, изражено у процентима



Ислам представља другу велику монотеистичку религију универзалног типа са тенденцијом да постане највећа религија с обзиром да број следбеника много брже расте него у случају хришћанских религија. Пораст броја припадника ислама се у новије време углавном објашњава повећањем наталитета. Води порекло од пророка Мухамеда рођеног у граду Меки у Арабији (Саудијска Арабија) око 571. године. Година 622. проглашена је првом годином исламског календара и почетком „исламске ере” јер је тада Мухамед напустио Меку и преселио се у Медину где је проповедао нову веру. Основне обавезе сваког муслимана су вера у једног Бога (Алаха) и Мухамеда као његовог посланика, молитва пет пута дневно, пост у месецу рамазану, давање милостиње и хаџилук (ходочашће у Меку) бар једном у животу. Готово сви муслимани припадају једној од две главне исламске струје: сунитима (85%) или шиитима (15%). Реч је о религији која следи врло строге кодексе понашања са много табуа, па су чести примери директног утицаја ислама на активности међународног пословања. Један од најсвежијих примера је свакако Египат. Након арапског пролећа и свргавања председника Хоснија Мубарака са власти 2011. године, одржани су први слободни парламентарни избори у Египту на којима су надмоћно победиле исламистичке странке. Уколико би будућност земље била обликована према строгим исламским правилима понашања с обзиром да сафалисти наглашавају увођење забране алкохола, бикинија и мешовитих плажа не само да би Египат могао да нестане са туристичке мапе света већ би било доведено у питање инвестиционо и производно ангажовање многих међународно оријентисаних предузећа која су своје пословање усмерила ка овој, до сада атрактивној дестинацији. Ислам добрим делом одређује систем и оквире потрошње у муслиманским срединама увођењем одређених табуа пре свега према свињском месу и месу животиња које нису заклане по халал правилима. Улога жене у Исламу је такође специфична и она у пословној сфери нема могућност да функционише попут жена на Западу.

Табела 4.6. – Број припадника доминантних религија света

Религија	Број следбеника
Хришћанство	2.264.492.000
- Римокатолици	1.142.604.000
- Протестанти	412.969.000
- Православни	273.355.000
Ислам	1.523.212.150
Хиндуизам	935.460.000
Будизам	483.821.000
Кинеска религија	454.579.800

Мада је хришћанство, посматрано у целини највећа религија света не може а да се не примети да је број припадника и следбеника Ислама у порасту, и да, појединачно узев ислам исповеда 22% светске популације (1,52 милијарди) што сведочи да се ради о најмасовнијој религији света.

Хиндуизам је древна азијска религија чији почеци датирају од XVI - XV века пре Христа, настала у северном делу Индијског потконтинента у подручју Пенџаб (Punjab), где је и данас главна религија. Хиндуизам је трећа светска религија по броју верника, одмах иза хришћанства и ислама, са приближно милијарду припадника, што је 13,7% становништва посматрано на светском нивоу, од којих око 905 милиона живи на простору Индије и у Непалу. Најстарије свете књиге хиндуса зову се Веде. Хиндуистичко веровање у једног Бога не одговара хришћанском поимању вере с обзиром да се у хиндуизму говори о тројству богова. Политеистички карактер хиндуизма утемељен је на постојању три врховна божанства: Брама, створитељ, Вишну, онај који одржава свет и Шива, онај који свет разара.

Учење да човекову судбину одређују његова дела из претходних инкарнација готово је општеприхваћено у Индији. За хиндуизам је карактеристична вера у низове теловљења, сеобе душа или реинкарнацију па се веома често посматра као начин живота, поглед на свет, а не као начин мишљења. Путовањем из тела у тело, из живота у живот у складу са законом карме која је узрочник космичких збивања јединка стиче искуства и развија се. *Карма* дословно значи „дело” или „делатност”, а заправо означава заслуге, кривицу и последице човекових деловања у једном животу. У којем ће се следећем теловљењу душа наћи зависи од њене карме. Суштина закона карме је да свако биће сноси последице сопствених дела. Дело (санскрит: *карма*) тако постаје „закон чијем се дејству не може избећи”. Притом, карма није судбина, јер људи поступајући по слободној вољи сами стварају сопствену судбину. Свако биће тако наслеђује сопствена дела, настављајући и са чињењем нових дела, чије ће последице осетити касније. Збир човекових дела одређује његов садашњи и будући живот, а садашњи живот и карактер одређени су делима извршеним у пређашњем животу.

Битна одлика ове етничке религије је и систем касти (пет основних касти: браман, кшатри, ваишје, шудре и парије, такозвани „недодирљиви”) који у традицији Хиндуизма представља ригидну и апсолутну сегрегацију људи по пореклу и по професији. Социјална стратификација, у виду уочљивих затворених друштвених скупина које су рангиране једна испод друге и које се међусобно разликују по начину живота обележила је традиционално индијско друштво.

Наиме, друштвени живот појединаца предодређен је његовом кастом, односно начин живота одређен је класом или кастом којој појединац рођењем припада. Иако су у модерној индијској држави касте законом укинуте а овакав вид дискриминације забрањен, прастиара заблуда да су људи рођени неједнаки и даље управља свакодневним животом огромног дела популације, а трагови кастинског друштвеног устројства су и данас видљиви. Отуда, стратегија сегментације тржишта мора уважавати специфичности система каста.

Вишевековна есенцијална улога хинду жене као покорне супруге која се повинује ауторитету свог мужа и добре мајке, мање „вредне” у односу на мушкарце, такође је произашла из хиндуизма који је утицао на статус жене током историје индијског друштва. Осуђена да цели живот проведе у сенци мушкарца, увек под будним оком оца или мужа није имала слободу да о било чему одлучи сама. Најрадикалнији примери виктимизације хинду жена били су убиства младих жена зарад мираза, забрана поновне удаје удовица, њиховом потпуном социјалном изолацијом, такозваном секлузијом или ритуалом спаљивања на ломачи са посмртним остацима супруга (сати). Иако је модерно доба донело са собом талас либерализације (сати је законом забрањен 1829. године, а посебним актом, из 1856., озакоњена је поновна удаја хинду удовица) у Индији се и данас у великом броју случајева брак сматра приликом да мушкарац оствари добру и лаку зараду због традиције да жена мора да донесе велики мираз, док су у руралним областима сати и „убиства из части” (због одбијања уговореног брака или одлуке да „оде” са човеком из ниже касте) уобичајена појава. Међутим, модел Индире Ганди премијерке Индије (у два наврата, од 1966.-1977., па затим од 1980.-1984. године) и процес глобализације утицали су на отварање традиционалног и у великој мери конзервативног индијског друштва, промену инфериорне улоге жена и њихово све веће укључивање у предузетничку/пословну и политичку сферу. Данас је у Индији све већи број девојчица у школама, жена на радним местима и на високим функцијама у компанијама и влади одевених у традиционалну индијску одећу-сари или куртис.

Иако конзумирање меса није у потпуности забрањено многи хиндуисти су вегетаријанци јер прихватају концепт ахимсе који се односи на ненасиље над животињама. С обзиром да се крава сматра светом животињом религија забрањује конзумирање говедине. Све су ово само неке од одлика хиндуизма са којима се менаџери у намери да наступе и остваре успех на простору Индије морају упознати и у великој мери уважавати.

Будизам је четврта религија на свету и данас има готово 485 милиона следбеника, што је 7% укупне светске популације³⁹. Пут будизма започиње половином 6. века пре н.е., тачније око 560. године пре Христа на граници између североисточне Индије и јужног Непала када се поглавару ратничког племена Шакја родио син Сидхарта. Рођен у породици вишег социјалног ранга своје ране године провео је у врло угодном животу, тако да је тек у двадесетим схватио да у свету постоји велика патња. Принц Сидхарта, уверен да његов даљи пут треба да буде посвећен вери и духовном животу у 29. години живота напушта породицу и палату, узима име Гаутама и започиње живот путујућег монаха. Када је након шест година упражњавања најстрожијег аскетицизма медитацијом од 49 дана под крошњом индијске смокве доживео просветљење, односно буђење (нирвану) постао је познат као Буда (просветљени). С обзиром да није прихватао било какво екстремно понашање - од строгог аскетизма и лишавања до живота у претераном изобиљу, Буда је своје учење назвао Средњим путем. Залагао се за умереност у свему и саосећајност према свим живим бићима. Сматрао је да се само емпатијом, тј. разумевањем и прихватањем других, може доћи до унутрашњег мира и постићи духовна слобода. Своје учење Буда је формулисао кроз Четири племените истине: цео живот испуњен је патњом и пролазношћу, жеље, жудње или хтења за уживањем и просперитетом се третирају као узрок патње, да би прекинуо патњу човек мора да превазиђе и „угуши” жеље или хтења, значи да патња може бити побеђена елиминацијом жеље а самоконтрола и самодисциплина до потпуног спокојства и душевног смирења сматрају се коначним решењем проблема, због чега је препорука да се за лично усмеравање и контролу сопствених жеља следе правила Осмоструког пута. Овај Будин пут, који очишћен од себичности води до блаженства, односно нирване састоји се од: исправног виђења ствари тј. гледишта, исправног уверења тј. намере, исправног говора, исправног делања, исправног начина живота, исправног напора, исправног стања свести и исправне концентрације, односно

³⁹ Процент се примењују на број становника у свету од 6.991.768.148 колико је било 2011 године.

медитације.⁴⁰ Буда је жестоко протествовао против деградирајућег кастинског система који је био дубоко укореван на тлу Индије па будизам настао као реакција на систем касте, касте не признаје. Изворно, будистичко учење је егалитарно што би значило да нема видљивих неједнакости између мушкараца и жена. Занимљиво је да прва жена премијер на свету Sirimavo Bandaranaike (1960.) пореклом из острвске азијске државе Шри Ланке, некадашњи Цејлон у којој будизам представља већинску религију (75%).

На основу наведеног произилази да наступ на тржишним сегментима азијског континента представља велики изазов, а непознавање основне филозофије Будизма недвосмислено води до грешака и проблема у међународном бизнису.

Већ је константовано да се утицај религије на пословање предузећа знатно мултипликује када се пословно ангажовање усмерава ка простору земље која се у погледу религијских вредности битно разликује од матичне темље. Проблем се вишеструко увећава када се, због присуства различитих религија на простору одабране земље, поред уважавања специфичности главних религија као нужно намеће и уважавање специфичности појединих осамостаљених цркава, религиозних група, секти и доминација које егзистирају унутар главне религије. Када се посматра размештај припадника највећих светских религија, уочава се да данас у свету готово да и не постоји религиозно хомогена средина. Припадници различитих вероисповести су измешани у простору и најчешће имају потпуно миран и складан суживот. Међутим, постоје и примери постојања одређеног степена нетрпељивости па и отворених сукоба између припадника различитих конфесија што захтева додатну опрезност при доношењу коначне одлике о пословном ангажовању на таквом турском подручју. Религиозна подељеност и подвојеност унутар једне земље, као и „снага” религиозних институција да утичу на креирање система и оквира потрошње својих присталица, такође заслужују озбиљан третман међународно оријентисаног менаџмента.

4.4. КВАЛИТЕТНА ИНФОРМАЦИЈА – ПРЕТПОСТАВКА ЗА РАЗУМЕВАЊЕ ПОСЛОВНОГ И ИНВЕСТИЦИОНОГ АМБИЈЕНТА

Данашња предузећа послују у веома динамичном и турбулентном глобалном окружењу. Пре него што компанија изађе ван граница земље јавља се потреба за прикупљањем и анализом информација везаних за ново, потенцијално тржиште које доприносе потпунијем разумевању пословног и инвестиционог амбијента. У сваком случају потребна су предвиђања трендова и ризика, упознавање националне легислативе и локалних обичаја, анализа тржишне снаге постојеће конкуренције. Пословање у турбулентном окружењу без правовремених и квалитетних информација може се упоредити са тумарањем по мраку и неминовно је осуђено на пропадање.

Игнорисање потребе за истраживањем, потцењивање разлика на тржишту и међу културама, погрешно усмерено или неодговарајуће истраживање тржишта, само су неке од грешака које доводе у питање успешну реализацију пословне идеје, а могу се избећи константним приливом квалитетних информација. Мада понекад трошкови и проблеми везани за прикупљање информација на суштински различитим сегментима тржишта изгледају непремостиви последице које произилазе из „неодрађеног” посла могу бити катастрофалне. Отуда, средства неопходна за прикупљање информација и истраживање, посебно у фази иницијалног наступа на одређеном тржишту треба схватити као инвестицију, а никако као текућу потрошњу. Међутим, било би крајње неразумно и бесмислено користити информације чији трошкови превазилазе вредност њиховог доприноса оствареним резултатима. „Оптимална солуција подразумева максималне

⁴⁰ Абазовић Д., Радојковић Ј., Вукомановић М., „Религије света - будизам, хришћанство, ислам”, Београдски центар за људска права, Београд, 2007. год.-стр. 35;

ефекте уз минималне трошкове прибављања, тј. максимизирање разлике између ефеката и трошкова.”⁴¹

Као кључни ресурс информације су од критичне важности при оцени нових и континуалних шанси или претњи које детерминишу услове на различитим тржиштима, али и за укидање неизвесности и смањење ризика у свакој појединачној ситуацији одлучивања. Располагање поузданим информацијама пружа могућност за потпуније дијагностицирање и антиципирање будућих кретања на таргетираном тржишту и доприноси свођењу ризика пословних одлука на најмању могућу меру. При томе, сасвим је природно да основу за доношење правих одлука може обезбедити само сврсисходна, благовремена, потпуна, тачна, економична и по садржају разумљива информација.

Треба знати да за доношење праве одлуке није пресудан обим информација, већ, пре свега њихова применљивост. Мноштво информација може бити подједнако штетно као и недовољно информација. Као прихватљиво наводи се оно становиште по коме потребне информације имамо онда када се од повећања количине информација не може очекивати ни најмање побољшање резултата одлучивања. Посебно је битан степен информисаности доносиоца одлуке који се добија из односа расположивих и потребних информација, а чија се вредност креће од 0 до 1, тј. од потпуне неинформисаности до потпуне информисаности о датом проблему. Између те две крајности налази се поље непотпуне информисаности.

Да би се избегле грешке и минимизирао ризик при наступу на иностраним тржиштима неопходно је извршити прикупљање и анализирање података релевантних за предузетнички подухват (подаци о политичко-правном, социо-културном, економско-демографском и техничко-технолошком окружењу, о величини и структури тржишта, добављачима, потрошачима, конкуренцији - њиховим производима, ценама, начину промоције, каналима дистрибуције). При прибављању информација од непроценљивог значаја су кабинетско (desk) истраживање и секундарни извори података који садрже податке и информације прикупљене за неке друге сврхе али који са становишта одређених информационих потреба могу послужити предузећу, а могуће их је брзо и лако и уз минималне трошкове обезбедити. Извори таквих података су разне публикације и службени извештаји статистичких завода, министарстава, привредних комора, научно-истраживачких института, предузећа, публикације међународних организација, стручна литература, часописи, новине и све чешће Интернет. У случају да се жељени подаци не налазе у секундарним изворима или да су постојеће информације застареле, непоуздане и непотпуне може се приступити прикупљању података из примарних извора и истраживању „са терена” (field) што, наравно подразумева и веће трошкове. Сортирањем и меморисањем информација које у датом периоду времена поседују употребну вредност формира се „банка података” која у великој мери олакшава доношење правих одлука и доприноси остваривању значајних уштеда.

⁴¹ Зеленовић, Ј., „Маркетинг, информација, управљање”, Универзитет у Приштини, Приштина, 1997. год. - страна 113;

Стране директне инвестиције као фактор јачања конкурентности привреде и предузећа



5.

Креирање атрактивног амбијента за
страна улагања у привреду Србије

5. КРЕИРАЊЕ АТРАКТИВНОГ АМБИЈЕНТА ЗА СТРАНА УЛАГАЊА У ПРИВРЕДУ СРБИЈЕ

*„Закони су као паукова мрежа. Ако неко сиромашно, слабо биће наиђе на њу, биће ухваћено. Али они већи могу да је пробију и да побегну.“
(Солон, 638-558 пре н.е.)*

Због значаја који стране директне инвестиције имају за развој привреде, многе земље, пре свега оне у развоју и у транзицији покушавају да свој пословни амбијент учине атрактивним за прилив већег обима квалитетних инвестиција осмишљавањем начина за диференцирање своје понуде у односу на друге земље које посматрају као конкурентне инвестиционе дестинације.

Политика привлачења и подстицања улазних инвестиционих токова постала је веома актуелна у првој деценији новог миленијума. Овај тренд је нарочито заступљен у земљама у развоју и транзиционим привредама, али се последњих година, под утицајем светске економске кризе економска политика и у развијеним земљама света све чешће усмерава у правцу мултипликовања ефеката инвестиција, како би се генерисао виши привредни раст и обезбедио развој посрнутих националних економија. Стварање повољних услова за страна улагања, пре свега осигуравањем недискриминаторског третмана иностраних инвеститора, представља велики изазов савременог доба с обзиром да је у условима глобализације и настојања компанија да буду конкурентне присутна потреба за непрестаним променама и побољшањима општег пословног амбијента.

Сходно одабраном моделу развоја Републике Србије заснованом на интензивирању инвестиција, основни циљ националне развојне политике постао је привлачење „здравог“ капитала из иностранства и стављање расположивог производног капитала у производну и економску функцију ради повећања извоза. Да би се отворио простор за динамизирање развоја тзв. инвестиционо вучене привреде, као јединог реалног решења у кратком и средњем року данас је сасвим јасно, да Србију треба претворити у угодно место за производно инвестирање, наравно, под условом да производња и одабрани асортиман понуде имају изгледа за опстанак у условима оштре међународне конкуренције. У намери да се земља промовише као идеална дестинација за пласман капитала неопходно је активно радити на повећању привлачности привреде и на стварању повољне климе за привлачење нових, задржавање постојећих и ширење међународно конкурентних и ка извозу усмерених страних улагања.

У циљу покретања производних активности, потпунијег коришћења постојећих капацитета, пораста запослености и извоза, супституције увоза и подизања животног стандарда на знатно виши ниво врло је важно креирати амбијент способан да подстакне већи прилив СДИ. Вероватноћа улагања, избор локације и обим, пре свега извозно оријентисаних СДИ директно су условљени квалитетом пословне климе и пословног окружења потенцијалне земље домаћина. При томе, карактер пословне климе детерминисан је државном политиком и прописима који утичу на пословање, а самим тим и на одлуку инвеститора да уложи свој капитал (пореска, трговинска, царинска, урбанистичка политика, заштита приватног власништва, функционисање правосудног система, флексибилност тржишта рада). С тим у вези, при опредељивању за најповољнију инвестициону дестинацију инвеститор узима у обзир и до детаља, веома обазриво сагледава потенцијал локације која се посматра као могући домаћин инвестиционог ангажовања. Квалитет инвестиционе локације опредељује се на основу читавог спектра фактора који се оквирно могу разврстати у одређене категорије: карактеристике и потенцијал тржишта (локалног и регионалног), трошкови (радне снаге, транспорта), приступачност и квалитет природних ресурса, инфраструктура, законска регулатива, економска, политичка и социјална стабилност, као и пословна подршка и промоција страних директних инвестиција.

Све земље у транзицији, не изузимајући Србију, услед недовољне домаће акумулације уплив страних инвестиционих токова у домаћу привреду сматрају првом претпоставком трајног превођења ниских развојних перформанси друштва и привреде на виши ниво и значајним извором привредног развоја, модернизације, раста производње, извоза, запослености и прихода. Неспорно је да потенцијални ефекти, у сваком случају варирају у зависности од нивоа економског развоја земље домаћина, повезаности СДИ са локалном економијом али и од степена интегрисаности политике подстицања СДИ у стратегију националног економског развоја. Имајући у виду да СДИ не представљају циљ сам по себи него само један од начина да се унапреди економски развој земље, неопходно је препознати који типови СДИ највише одговарају датим условима, какве су користи од СДИ, како оне могу бити максимизирани и које активности државе доприносе привлачењу СДИ.

Без претензија да се умањи развојни потенцијал СДИ не сме се занемарити чињеница да сви ефекти СДИ на земљу домаћина не морају обавезно бити позитивни. Ово свакако указује на потребу одмерене и селективне политике у погледу привлачења СДИ како на нивоу државе тако и у развојним стратегијама локалних предузећа. Не треба губити из вида да је квалитет страних директних инвестиција један од основних параметара који опредељује њихову ваљаност по економски просперитет прималаца капитала и да се огледа кроз ниво веза које се успостављају са домаћом привредом, ниво креирања радних места и запослености, извозну оријентацију, трансфер савремених технологија.

По правилу, прилив инвестиција из иностранства праћен је дифузијом нових технологија и производа, али и увозом нових метода организације производње, савремених техника управљања, ефикасније организационе, менаџерске и маркетинг праксе страног инвеститора. С тим у вези, потпуно је прихватљиво становиште да се **индиректне** користи од прилива СДИ остварују управо стварањем веза које, подржавањем производње и трговине међуфазних производа, постају главни „кривац” ширења савремених технолошких достигнућа и појаве технолошких екстерналија: преливањем (*spillover*) технологије, менаџерских вештина, технолошких знања и производних техника или такозваним демонстрационим ефектом¹ Кључни предуслов да неки екстерни ефекат СДИ буде препознат као ефекат преливања је да га страни инвеститор не може присвојити и учинити делом своје пословне рачунице. У начелу, прави се разлика између интрагранских и интергранских ефеката преливања. *Интрагрански ефекти преливања* који се често називају хоризонталним преливањем доносе „користи” само предузећима која послују у оквиру исте индустрије или гране којој припада и страни инвеститор. *Интергрански ефекти преливања, односно вертикална преливања* су ефекти на локална предузећа у свим другим гранама, али и за купце њихових производа. Ефекат веза чији смер може бити навише и наниже (низводно и узводно) резултат је директних вертикалних контаката предузећа основаног кроз СДИ и локалних предузећа који чине базу за ефекте преливања.² Индиректним ефектима инвестиција се поред степена интегрисања локалних добављача у мрежу предузећа или новог пословног пројекта покренутог инвестицијом сматрају ефекти преливања технологија и знања, повећања конкуренције, ефикаснијег реструктуирања локалне привреде и потпунијег интегрисања локалне економије у глобалне економске токове. Кроз индиректне ефекте, иницијални, односно непосредни ефекат директних страних инвестиција на економску активност практично бива мултипликован, а економска активност генерисана иницијалном инвестицијом остварује већи утицај на економију у целини.

¹Петровић, П., Антевски, М., „Карактеристике и ефекти страних директних инвестиција у Србији”, Економске теме, XLIV, бр. 1-2, Ниш, 2006. год., стр. 189;

²Беговић, Б., et al., „Гринфилд стране директне инвестиције у Србији”, Центар за либерални-демократске студије, Београд, 2008. год., стр.58;

Емпиријска истраживања показују да на мултипликативни ефекат инвестиција, у великој мери утичу карактер и врста сектора привреде у који се инвестира страни капитал. Алфаро³ показује да стране директне инвестиције у примарни сектор (пољопривреда, вађење и експлоатација природних ресурса) имају негативни ефекат на укупни економски раст, док СДИ у прерађивачку индустрију имају позитиван ефекат на раст привреде земље домаћина. Ефекат који СДИ имају у сектору услуга је амбивалентан. Једно од могућих објашњења оваквих емпиријских налаза почива на претпоставци да се приликом инвестиција у прерађивачку индустрију креирају везе са локалним добављачима, те се укупан раст привреде и унапређење макроекономских перформанси остварују кроз индиректне ефекте инвестиције, док код инвестиција у примарни сектор у принципу не долази до интеграције са локалним добављачима.

Примећено је да већина креатора економске политике на нивоу локалних власти у Србији приликом дизајнирања подстицајних мера и атрактивног инвестиционог амбијента готово искључиво полази од директних ефеката инвестиција (углавном од броја новоотворених радних места и смањења стопе незапослености) и да су стимулативне политике за привлачење инвестиција из иностранства фокусиране ка директним ефектима. Иако су директни ефекти несумњиво веома битни, да би политика привлачења страних инвестиција дала боље резултате у погледу укупног економског раста неопходно је да се акценат помери ка индиректним ефектима страних директних инвестиција и да се не игнорише значај интрагранских и интергранских ефеката преливања инвестиција на развој појединачних локалних економија и привреде у целини.

Нема сумње да СДИ обезбеђивањем недостајућих средстава креирају услове за нову упосленост, доприносе увођењу модерне технологије, ефикасног менаџмента и нове корпоративне културе и стимулишу привредни развој и раст земље домаћина. При томе, примарни предуслов позитивних ефеката по економски просперитет рецептивне државе-примаоца капитала огледа се у привлачењу квалитетних инвестиција. Схватајући економски значај СДИ за динамичан и одржив привредни раст многе земље настоје да креирају привлачан, стабилан и предвидив инвестициони амбијент који би био у функцији привлачења потенцијалних и задржавања већ присутних извозно усмерених инвеститора из иностранства. Тим пре што „здрав” страни капитал може доћи само у она подручја која уз минималан ризик обезбеђују високе стопе профита. Само присуство страних улагања је од великог политичког и економског значаја за рецептивну државу јер представља показатељ и први сигнал заинтересованим инвеститорима да је реч о земљи у којој производно ангажовање, у условима политичке, макроекономске и правне стабилности и сигурности има економску перспективу и води ка максимирању профитабилности и остваривању тржишне експанзије.

На листи детерминанти које су дуги низ година биле у негативној корелацији са приливом страног капитала у виду СДИ на простору Србије доминирале су политичке прилике, спољни зид санкција, забрана инвестирања, нерегулисан статус земље у међународним финансијским институцијама и нерешени односи са, с обзиром на географску припадност, најзначајнијим партнерима, земљама региона и Европске уније. Имајући у виду да се инвеститори приликом опредељивања за улагање у одређену националну привреду првенствено и природно руководе нивоом ризика са којим ће се суочити разумљиво је што је, са аспекта интереса страних инвеститора, и поред локацијске предности привреда Србије сматрана зоном високог ризика. Исто тако, чињеница да је у односу на друге земље централне и источне Европе, иначе највеће конкуренте у погледу привлачења СДИ, Србија значајно „каснила” на путу транзиције ка тржишној и отвореној економији одразила се на обим и интензитет улазних инвестиционих токова и утицала на улазак земље у друштво атрактивних локација за стране инвеститоре. Сложена привредна и социјална ситуација у земљи, посебно након интервенције НАТО агресора у први план је избацила питање обезбеђења дефицитарне капиталне компоненте развоја. У том смислу

³ Alfaro, L., „Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter“, Harvard Business School, 2003.;

прилив СДИ као недужничког облика финансирања из иностранства представља једно од могућих решења за излазак из актуелног проблема ревитализације индустријских капацитета и привреде у целини. Сасвим је извесно да је минимизирањем политичког ризика, остваривањем макроекономске стабилности и модификацијом инвестиционог амбијента неопходно креирати инвестициону перспективу земље у циљу привлачења пројеката од стратешког националног, али и регионалног интереса. Отуда креатори економске политике имају одговорну улогу и обавезу да креирањем атрактивне инвестиционе климе и унапређењем квалитета пословног окружења које погодује привлачењу већег обима страних директних инвестиција допринесу стварању позитивне перцепције и побољшању имиџа Србије на глобалном нивоу.

5.1. ДОСАДАШЊА ИСКУСТВА У ПРИВЛАЧЕЊУ СТРАНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

Деведесетих година XX века нагло се повећава обим страних инвестиција у земљама источне Европе које су готово пола столећа биле изоловане и затворене за инвестиционе токове из иностранства. Србија постаје атрактивно подручје интересантно за стране инвеститоре тек након политичких промена и укидања санкција Савета безбедности УН 2000. године. Можда се управо из тог разлога стране директне инвестиције, када је у питању Република Србија посматрају као потпуно нова економска категорија несвојствена привредном животу земље. Међутим ако се баци поглед уназад и анализира економска активност државе и многих предузећа на њеном простору током последњих стотину година недвосмислено се стиче утисак да СДИ заправо не представљају никакву новину у економској пракси наше земље већ да су само изгубиле на динамици и интензитету у периоду након завршетка Другог светског рата до деведесетих година прошлог века.

Заправо стране директне инвестиције имају дугу традицију у привредном животу Србије. Још је у годинама пре Првог светског рата када је након Берлинског мировног конгреса 1878. године Кнежевина Србија добила независност и међународно признање Аустроугарска пронашла интерес у улагању свог капитала у отварање рудника широм земље. Пре и за време Великог рата највећим делом француски, али и енглески и белгијски капитал инвестиран је у Србију која је важила за земљу богату стратешки значајним сировинама: бокситом, оловом, хромом, антимоним, живом, бакром, цинком, молибденом. Осим рудника који су били у државном власништву целокупан сектор рударства тога доба био је у рукама иностраног капитала. Од осамдесетих година XIX века започела су озбиљнија улагања од стране белгијских инвеститора у српске руднике. Алексиначки рудник је, наиме, отворио белгијанац Јохан Апел, 28. маја, далеке 1883. године. Прва концесија преузета је 1887. године, за рудник угља Вршка Чука у околини Зајечара. Како би олакшали излазак на европско тржиште изградили су пругу уског колосека, дужине 82 километра, од рудника до пристаништа на Дунаву, код места Радујевац, где су подигли фабрику за брикетирање угља. Последње деценије XIX века белгијски индустријалци појавили су се као инвеститори и у Београду где су подигли фабрику шибица, а од француског друштва преузели су трамваје и осветљење српске престонице.

Међутим, главни предмет интересовања за акционарска друштва са простора Белгије остали су рудници и до Првог светског рата преузете су концесије за руднике пирита и бакра Мајданпек и Рудну Главу, рудишта Краљевац и Нови Краљевац код Алексинца, Јелашницу недалеко од Ниша, рудник каменог угља Добра на Дунаву. Белгијска друштва спомињу се и у рудницима угља Ракова Бара и Раденка, као и олова Црвени Брег на Авали. Истраживали су у рудницима угља Аликсар и Ћићевац, олова на Космају, антимона на Црном Врху, бакра у Вису и Рабељу. Интересовали су се за испирање злата на алувијонима Пека, Тимока и Беле Реке. Често су се удруживали са аустријским, француским, енглеским, па чак и норвешким капиталом и стварали мешовита друштва. Како би роба из Србије пронашла пут и постала конкурентна на европском

тржишту преузимање концесија на руднике праћено је великим улагањима. Сасвим је извесно да је присуство белгијских инвестиција у прошлости Србије у великој мери обележило индустријски развој мале балканске државе.⁴

Од 1888. године и француски капитал је био присутан на простору најпре, Кнежевине, а потом Краљевине у форми државних позајмица али и у виду улагања приватника оснивањем индустријских постројења. Након што је 1903. године постао власник најчувенијег налазишта бакарне руде у Европи-Борског рудника за чију је експлоатацију био потребан огроман новац који ни он, индустријалац Ђорђе Вајферт, а ни држава Србија нису имали, партнери су крајем маја 1904. пронађени у Француској када је основано акционарско друштво под називом Француско друштво борских рудника-Концесија Свети Ђорђе (*La Compagnie française des mines de Bor. Concesion St. George*). Основни капитал износио је пет ипо милиона златних француских франака.

У периоду између два светска рата страни капитал у Србији, као интегралном државотворном делу Краљевине Срба, Хрвата и Словенаца доживљава експанзију. Један од примера који сведочи о присуству француског капитала на тлу Србије везује се за сам почетак треће деценије XX века, тачније 1922. годину када је повратник са Солунског фронта, француски официр Данијел С. Песмажу (*Daniel S. Pechmajoue*) у намери да обезбеди опстанак и живот на простору Краљевине, основао фирму „Louit” S.A. у Земуну, која се између осталог бавила увозом чоколадних производа, да би након увођења царинских прописа наклоњених заштити домаће производње тржишту понудила прву чоколаду „Рода” која је у ствари претеча данашње чоколаде за јело и кување „Менаж”⁵.

Из наведених примера видљиво је да страни капитал на подручју наше земље има историју дужу од једног века. Мењао је само земљу порекла из које је усмераван али је увек био присутан и мада је оставио дубок траг на развој индустријских капацитета наше земље у великој мери је доприносио економском просперитету предузећа и земаља из којих је потицао.

Након Другог светског рата опредељивањем нове државе за пут изградње социјалистичког друштва које је поред самоуправљања и националне равноправности претпостављало успостављање друштвеног власништва приметно је затишје на пољу привлачења СДИ. У новијој историји прилив страног капитала иако рестриктивно, нормативно је регулисан законом од 1967/1968. године када су омогућена страна улагања, пре свега у форми заједничких улагања. Наиме, СФРЈ је прва социјалистичка земља која је отворила врата страним инвеститорима. Међутим, поред декларативно исказаног принципа за спремност на пријем страних инвестиција у пракси су постојале бројне баријере које су ограничавале страно инвестирање. Стога је у пракси страно директно инвестирање могло бити реализовано готово искључиво у форми заједничког улагања са домаћим правним субјектом. Законом о заједничким банкама из 1987. године, омогућена су улагања у банке. Амандманом XV на Устав СФРЈ из 1988. године дата је могућност страном улагачу да улаже средства у организацију удруженог рада (ОУР), банку или другу финансијску организацију, задругу и друге облике сарадње и заједничког пословања. Страном лицу је омогућено да заједно са домаћим лицима оснује мешовито предузеће, банку или другу финансијску организацију, али и да оснује сопствено предузеће са потпуним власништвом. Амандман је, такође предвиђао да страно лице задржава право својине на уложена средства и има право својине на средства која је предузеће остварило својим пословањем⁶. Почетком деведесетих година забележено је неколико примера страних директних улагања већег обима од којих је највећа куповина 75% капитала највеће фармацеутске компаније Галеника (1990. године).

⁴ <http://www.aleksinac.net/kultura/belgija-u-srbiji-do-1918.-godine.-> сајт посећен 15. марта 2012. год.

⁵ <http://www.stark.rs/> - сајт посећен 15. марта 2012. год.

⁶ „Службени лист СФРЈ”, Амандман XV, година XLIV, број 70, Београд, субота, 26. новембар 1988.

Према анализи Савезног секретаријата за економске односе са иностранством страна улагања у СФРЈ у периоду од 1989.-1991. манифестовала су следеће карактеристике:

- Вредност појединачног уговореног страног улагања била је на релативно скромном нивоу. Наиме, 62,7% укупних инвестиционих подухвата односило се на улоге до 50.000 немачких марака;
- Уочене је велика разлика између уговорених, или боље речено обећаних и стварно реализованих страних улагања;
- Прилив страног капитала у индустријске, односно производне пројекте, засноване на високим технологијама и извозној оријентацији је готово занемарљив, док се чак 81% инвестиција из иностранства односило на трговину, угоститељство, саобраћај, шпедицију, финансије и друге услуге;
- Остварен је веома скроман прилив новчаног капитала по основу страних улагања, а највећи део иностраног улога био је у опреми и стварима;
- Са изузетком пар случајева, међу компанијама које су уложиле капитал и определиле се за пословање на простору Југославије није регистрован већи број великих светских мултинационалних компанија;
- Значајно учешће у укупном инвестиционом приливу земље имали су „наши људи” који су живели ван граница своје домовине⁷.

Током последње деценије двадесетог века, у време када је уведен вишепартијски систем (Устав Србије од септембра 1990.), бивша Југославија закорачила је, попут осталих социјалистичких земаља у период транзиције политичког и привредног система. Међутим, већ на самом почетку транзиционог процеса настали су озбиљни проблеми, који су не само успорили, него и зауставили процес трансформације привреде на путу ка приватној иницијативи, тржишној утакмици и конкуренцији, а негативно су се одразили и на улазне инвестиционе токове. Први у низу је распад СФРЈ започет 1990. године сецесијом/одвајањем Словеније, која истини за вољу никада и није била одушевљена идејом заједништва, чиме је означен увод у одвајање југословенских република од Србије уз истовремени улазак новонасталих држава у процес транзиције. У почетним фазама распад је био праћен супротстављеним интересима дојучерашњих чланица заједничке државе који су настајањем нових конфликта или поновним разбуктавањем старих, ескалирали серијом грађанских ратова и масовним егзодусом народа са несагледивим економским и хуманитарним последицама. Уследиле су вишегодишње економске санкције од стране међународне заједнице које су довеле до прекида трговинских веза, губитка тржишта, изолације и погоршања конкурентске позиције земље на међународном тржишту. Оживљавање инвестиционих активности омогућено је суспензијом санкција из октобра 1996. године и усвајањем Закона о условима и поступку претварања друштвене својине у друге облике својине из августа 1991. године, Закона о страним улагањима⁸ и Закона о својинској трансформацији.⁹ Далеко највеће, појединачно страно улагање у том периоду односило се на куповину 49% акцијског капитала српске телекомуникационе компаније Телеком у лето 1997. године за износ од 1.568 милијарди тадашњих немачких марака (738,5 милиона америчких долара) од стране италијанске компаније STET (29%) и грчког телекомуникационог оператера ОТЕ (20%), чиме је Телеком Србија конституисан као мешовито акционарско друштво. Међутим, ова инвестиција није генерисала значајне развојне ефекте с обзиром да приход од приватизације није искоришћен за

⁷ Капор, П., „Институционални оквири за страна улагања у Југославију”, Зборник радова: Како привући страни капитал у привреду Југославије, Институт економских наука, Београд, 2000. год., стр. 46;

⁸ Службени лист СРЈ, бр. 79/94 и 29/96,

⁹ Службени гласник РС, бр. 32/97,

покретање производних активности већ је употребљен за покривање буџетског дефицита и друга социјална давања.

Геополитичка позиција Србије је у то време у многоме условљена променом снага у међународним односима након рушења биполаризма престанком постојања Варшавског уговора и СССР почетком деведесетих година XX века, када су се САД профилисале као једина планетарна суперсила.

Изостанак политичке стабилности, као најважнијег елемента инвестиционе климе у великој мери је детерминисао вредност и обим текућих инвестиционих токова. После избијања кризе на Косову и Метохији, Европска унија је, почетком 1998., започела с увођењем нових санкција против СР Југославије, које су прошириване и пооштраване чак и у периоду разарања земље од 24. марта до 9. јуна 1999. године за време НАТО агресије и војне интервенције у операцији цинично названој Милосрдни анђео. Крај вишегодишње владавине председника Србије и СРЈ Слободана Милошевића, убиство премијера Ђинђића, миран завршетак распарчавања некадашње државе изласком Црне Горе из потпуно редуковане Југославије (Заједнице Србије и Црне Горе), једнострано проглашење независности Косова учинили су да фактор политичке нестабилности у хијерархији инвестиционих одвраћања још дуги низ година остане на водећој позицији.

Укидање економских санкција Савета Европске уније 9. октобра 2000. године, само неколико дана након извршених политичких промена и доласка „демократске” власти представљало је почетни услов за поновно укључивање земље у светске економске и интеграционе процесе. Донети су и бројни закони чиме је процес привлачења страних инвестиција додатно регулаторно подржан. Закон о приватизацији из 2001., Закон о страним улагањима, Закон о концесијама, Закон о слободним зонама¹⁰ само су неки у низу донетих закона који омогућавају да се земља перципира као правно сигурна, с обзиром на, природно, увек присутну бојазан и аверзију инвеститора на ризик. Након оствареног успеха у сфери реинтеграције земље у међународну заједницу и укључивањем у значајније међународне финансијске и развојне институције дошло је до знатног прилива иностраног капитала. Промена политичког става и укупног односа међународне заједнице према Србији повећала је интерес страних инвеститора за улагање. Сем тога, стратешко опредељење за изградњу модерне тржишне привреде убрзавањем процеса приватизације кроз укључивање страних инвеститора, реформисање правног система интензивним усклађивањем и хармонизацијом законског оквира са прописима Европске уније, као и креирање подстицајног пословног окружења за инвеститоре из иностранства у знатној мери је повећало привлачност српске привреде за СДИ и дало подршку међународним компанијама да реализују своје амбиције за инвестирање у срцу западног Балкана.

5.1.1. Стране директне инвестиције у Србији од 2000. године до избијања светске економске кризе

Својом централном локацијом на раскршћу југоисточне Европе, бесцаринским приступом тржишту са нешто више од милијарду потрошача, другом најнижом стопом корпоративног пореза у Европи, релативно квалитетном и јефтином радном снагом и све либералнијом правном регулативом у области страних инвестиција Србија је обликовала атрактиван амбијент за пословање страних компанија. Од почетка новог миленијума са којим се поклопио и почетак економских реформи земље и интензивирања процеса приватизације Србија је израсла у једну од водећих инвестиционих локација централне и источне Европе.

Према подацима Савезног министарства за економске односе са иностранством 2001. године регистровано је 1.319 уговора са страним улогом, што је неколико пута више од броја забележеног у претходним годинама. Притом, 639 предузећа основано је стопостотним улогом

¹⁰ Службени гласник РС, бр. 62/2006,

инвеститора из иностранства, док је 680 предузећа функционисало са мешовитим капиталом, односно у форми заједничког улагања капитала домаћег и иностраног порекла. Укупан износ страних директних инвестиција у 2001. години износио је 165 милиона евра што је три пута више у поређењу са претходном годином.

Од почетка новог миленијума када је започет значајнији инвестициони циклус, у Србију је дошао велики број страних компанија. Прве веће продаје националних предузећа забележене су већ 2002. године када су продате цементаре и предузећа дуванске и пиварске индустрије. Фабрика цемента Нови Поповац код Параћина продата је 2002. године швајцарској компанији "Holcim" за 60,8 милиона евра, док је за преостали део обавезујућих уговорних клаузула које се односе на инвестициони и социјални програм предвиђен износ за исплату од 123 милиона евра. Цементара Косјерић је након јавног позива за приватизацију октобра 2001. године продата грчком гиганту ТИТАН S.A. по купопродајној цени од 35,5 милиона америчких долара, а уговором су преузете обавезе у смислу спровођења социјалног програма вредног 7,43 милиона америчких долара и планираних инвестиција у износу од 26,98 милиона USD. Француски LAFARGE купио је на тендеру 70% капитала Фабрике цемента из Беочина за 50,89 милиона америчких долара, да би каснијом куповином на Београдској берзи повећао власнички удео на 84,32%. Током 2008. године француска компанија је преузимањем преосталих 14,97% акција постала власник 99,3% капитала фабрике за производњу цемента, сировог бетона и бетонских елемената. И долазак многих других стратешки значајних инвеститора резултирао је даљим порастом СДИ у привреди Србије.

На тендерској аукцији августа 2003. остварено је стратешко партнерство „Дуванске индустрије Ниш” и прворангираног понуђача Philip Morris Holland B.V., (холандски огранак америчке МНК Philip Morris) са понудом од 387 милиона евра за већински пакет власништва од 66,45% укупног капитала а нови власник Дуванске индустрије Врање постала је једна од највећих светских дуванских компанија British American Tobacco. Аквизиција Дуванске индустрије Ниш се сматра једном од најуспешнијих приватизација у области дуванске индустрије у источној Европи и једном од најуспешнијих уопште.

Уговором о купопродаји од 30. септембра 2003. године који је потписан између Агенције за приватизацију Републике Србије, као продавца, British American Tobacco из Лондона, као купца и Weston Investment Company, као гаранта продато је 70% друштвеног капитала Дуванске индустрије Врање. Купопродајна цена трансакције износила је 50 милиона евра, а Уговором је предвиђен инвестициони и социјални програм у наредних пет година у износу од око 24, односно 13,1 милиона евра. Током наредне три године извршено је додатно повећање акцијског капитала као и откуп акција од мањинских акционара тако да је до краја децембра 2007. ВАТ поседовао 88,10% акција некад водећег српског гиганта у производњи цигарета, дувана и филтер штапића. Исте године, Апатинска пивара постала је део белгијске групације интернационалног лидера у пиварској индустрији Anheuser-Busch InBev. Некако у исто време, септембра 2003. године продато је 70% акција друге по величини нафтне компаније за промет нафтних деривата Беопетрол руском гиганту Lukoil за 117 милиона евра, а купопродајним уговором потписаним у Београду инострани инвеститор преузео је обавезу реализације инвестиционог програма вредног 85 милиона евра док је за социјални програм издвојено близу 4 милиона евра.

Tigar Tyres је 2003. године основан као заједничко улагање француске компаније Michelin и локалног произвођача гума Тигар из Пирота. Партнери у заједничком предузећу били су Тигар а.д., МНРВ (члан Michelin Group) и IFC (Међународна финансијска корпорација), члан Светске банке. У моменту формирања Тигар а.д. имао је 65% власништва, МНРВ 25% власништва, а IFC је са 10% власништва као партнер у заједничком улагању одобрио заједничком предузећу 16 милиона евра дугорочног инвестиционог кредита док је 4 милиона уложио у капитал. Ради обезбеђивања даљег финансирања инвестиционо-развојних потреба заједничког предузећа страни партнери су извршили докапитализацију у вредности од 12 милиона евра, док локални партнер није учествовао у докапитализацији због недостатка средстава за те сврхе. Након извршене

докапитализације променило се учешће партнера у капиталу заједничког предузећа тако што је удео Тигра смањен на 49,4%. У складу са Уговором, закљученим 2005. године, Michelin је 11. априла 2007. године реализовао call опцију и купио је од Тигра а.д. 19,6 % капитала у Тигар Tyres укупне вредности од 743.752.413 динара, након чега се удео Тигар а.д. у заједничком предузећу свео на 30% и дефинисаним правом продаје преосталог удела у власништву заједничког предузећа у три годишње транше у периоду од 2008.-2010. године.¹¹

Табела бр.5.1 - Највредније СДИ у Србији, период 2000.-2007. године

Компанија	Земља порекла	Сектор	Врста улагања	Вредност инвестиције (у мил. €)
Telenor	Норвешка	Телекомуникације	Приватизација	1.513
Mobilkom Austria Group	Аустрија	Телекомуникације	Greenfield	570
Philip Morris – DIN	САД	Дуванска индустрија	Приватизација	518
Stada	Немачка	Фармацеутска индустрија	Тржиште капитала	475
Banca Intesa – Delta banka	Италија	Банкарство	Тржиште капитала	462
Interbrew – Apatinska pivara	Белгија	Пивара	Тржиште капитала	430
NATIONAL BANK OF GREECE	Грчка	Банкарство	Приватизација	425
Mercator	Словенија	Малопродаја	Greenfield	240
Lukoil – Beopetrol	Русија	Нафтна индустрија	Приватизација	210
Holcim – Novi Popovac	Швајцарска	Цементара	Приватизација	185
OTP Bank	Мађарска	Банкарство	Приватизација	166
Alpha Bank – Jubanka	Грчка	Банкарство	Приватизација	152
U. S. Steel – Sartid	САД	Прерада лима и челика	Brownfield	150
Metro Cash & Carry	Немачка	Велепродаја	Greenfield	150
OMV	Аустрија	Бензинске пумпе	Greenfield	150
Coca Cola	САД	Безалкохолна пића	Тржиште капитала	142
Africa Israel Corp. Tidhar	Израел	Некретнине	Тржиште капитала	120
Droga Kolinska Grand prom.	Словенија	Прехрамбена индустрија	Greenfield	100

Извор: SIEPA

Једна од малобројних успешних приватизација с почетка XXI века везана је за пример преузимања, односно аквизиције власништва над 70% акцијског капитала крушевачке фабрике за производњу детерџената и кућне хемије од стране аустријског огранка „Henkel СЕЕ” за централну и источну Европу познате немачке компаније Henkel за 14,4 милиона евра. Немачка је ушла на српско тржиште и 2004 године када је STADA откупила 97,9% акција и 2006. постала већински власник вршачке фабрике лекова Хемофарм. Откупом преосталих 2% акција немачка фармацеутска компанија за ову аквизицију издвојила је укупно 493,9 милиона евра¹².

Почетком 2005. године успешно је обављена прва приватизација једне српске банке у државном власништву потписивањем уговора којим је грчка банка Alpha Bank S.A. купила 89% капитала Јубанке по цени од 152 милиона евра. Вредност трансакције представљала је другу по величини инвестицију у Србији у поступку приватизације од 2001. године, с обзиром да је једино ДИН продата по вишој цени. Уследила је продаја Војвођанске банке А.Д. Нови Сад Националној банци Грчке (National Bank of Greece) која је постала власник 99,44% акционарског капитала Војвођанске банке по уговореној цени од 385 милиона евра, која је, како је договорено требало да буде исплаћена у року од 3 месеца. Постигнута цена уговора представља свеобухватан пакет у који су укључене инвестиције и кредити за Развојни фонд Србије. Уговором о продаји грчки инвеститор се обавезао на инвестициони план у износу од 40 милиона евра, као и да у наредне 3 године задржи просечан број запослених. Јула 2005. са представницима Нове љубљанске банке потписан је уговор о продаји 98,43% капитала Континентал банке овом стратешком партнеру из Словеније по цени од 49,5 милиона евра. Аустријска Ерсте банка купила је 83,3% државног удела у Новосадској банци вредан 73 милиона евра након што је на тендеру за продају ове банке

¹¹ <http://www.belex.rs/> - сајт посећен 20. марта 2012.;¹² <http://www.fondacijahemofarm.org.rs/>-сајт посећен 19. марта 2012.;

понудила највећу цену и најбољи инвестициони и социјални програм. Прва домаћа приватна банка са развијеном мрежом експозитора и филијала широм Србије Делта банка, основана давне 1991. године постала је у лето 2005. део једне од највећих и најпрофитабилнијих банкарских група са седиштем у Милану, италијанске Banca Intesa. Организација за економску сарадњу и развој (OECD) која сваке године додељује признање „Инвеститор године” страним улагачима у земљама југоисточне Европе, оценила је аквизицију банке Intesa као финансијски највећу инвестицију у банкарском сектору и највеће ино улагање у Србију у 2005. години. Наиме, Banca Intesa додала је свом средњоевропском портфолију удео у вредности од 277,5 милиона евра за 75% плус једна акција капитала Делта банке са могућношћу куповине 100% акцијског капитала банке. Децембра исте године мађарска ОТП банка победила је на тендеру за приватизацију Нишке банке чиме је постала власник 89,39% капитала банке по цени од 14,21 милиона евра. Банка се обавезала да у наредне три године инвестира 20 милиона евра у Нишку банку, као и да отвори 30 филијала и инсталира 100 нових банкомата и 500 ПОС терминала.

Прилив инвестиција у Србију значајно расте након 2005. године. Тренд повећања прилива непосредних страних инвестиција настављен је и током наредне године. У 2006. години СДИ у Србији доживљавају рекордно висок ниво од 3,3 милијарди евра (4,3 милијарди USD). Рекордан прилив СДИ поклопио се са кулминацијом страних улагања читавог региона и омогућен је првенствено уласком норвешког мобилног оператера Telenor на српско тржиште, куповином компаније Мобил 63 за 1,513 милијарди евра (нешто мање од 1,9 милијарди USD), што је до сада највећа појединачна страна инвестиција на нивоу Србије, као и у читавој југоисточној Европи. О вредности саме инвестиције најбоље сведочи податак да је износ од 1,513 милијарди евра одговарао вредности четворомесечног извоза или да је представљао еквивалент тромесечне зараде свих запослених у земљи.

Графикон бр. 5.1. – Нето СДИ у Србији (у милионима америчких долара)



Извор: *Doing Business in Serbia 2007*, published by the Serbia Investment and Export Promotion Agency (SIEPA) August, 2007. - стр.51

Након приватизације локалног мобилног телекомуникационог провајдера листи страних инвеститора придружиле су се бројне светски познате компаније и финансијске институције које су започеле, или прошириле своје пословање у Србији. Године 2006., на тржиште Србије укључени су Mobilkom, Stada, San Paolo IMI, Japan Tobacco International, Messer и многи други. Немачка компанија, произвођач индустријских и медицинских гасова Messer која је половином деведесетих година XX века постала већински власник (60% капитала) Техногаса својом инвестицијом од 44 милиона евра у нова савремена постројења за разлагање ваздуха у Смедереву намењена за производњу кисеоника, азота и аргона, углавном за снабдевање железаре U.S.Steel Србија техничким гасовима прописаног квалитета, сврстана је у једну од десет највећих

инвестиција у Србији током 2006. године. Јула месеца исте године потписан је уговор и анекс уговора којим је италијанска групација Sanpaolo IMI купила 87,39% државног капитала Панонске банке за 122 милиона евра, уз обавезу да у наредне две године уложи нових 11 милиона евра у нови информациони систем, ширење мреже филијала и обуку запослених у Панонској банци.¹³ Када је реч о сектору осигурања, Група Ђенерали (Gruppo Generali) је 2006. купила већински пакет акција првог приватног осигуравајућег друштва у земљи Делта осигурања (50% плус једна акција), чиме је најављен долазак једне од водећих интернационалних осигуравајућих кућа на српско тржиште. Аустријски Mobilkom добио је лиценцу за трећег мобилног оператера у Србији за 320 милиона евра. Реализацијом инвестиционог пројекта Vip mobile је од стране Агенције за страна улагања и промоцију извоза (SIEPA) у категорији највећа greenfield инвестиција награђен 2007. године.

Инвестицини подухвати америчке компаније Ball Packing Corporation и немачког малопродајног ланца METRO Cash & Carry, препознати су и награђени као највећа гринфилд инвестиција у југоисточној Европи од стране Организације за економску сарадњу и развој (OECD) у 2004. и 2005. години. Занимљиво је да је и 2006. године за најбољу гринфилд инвестицију у региону награђен пројекат Airport City Belgrade са простора Србије. Airport City Belgrade је заједничка инвестиција Africa Israel Corporation и Tidhar group Ltd из Израела и представља први „бизнис парк” који је поред највеће концентрације пословног простора у земљи својим корисницима понудио и комфор највишег светског стандарда.

Након демократских промена фокус је стављен на процес приватизације и то је заправо и био доминантан модел уласка страних инвестиција у Србију. Постојала је јасна потреба да се држава повуче и да се друштвена предузећа током процеса приватизације модернизују и да се припреме за повратак у тржишну утакмицу. Ако се приватизација државног/друштвеног капитала посматра као значајан елемент привлачења СДИ онда се може закључити да су поједини модели и динамика спровођења процеса приватизације у значајној мери доприносили приливу СДИ. Међутим, чињеницом да је највећи део улазних инвестиционих токова проистекао из приватизације и аквизиција у сектору неразмјенивих добара, уласком инвестиција у област телекомуникација, банкарства, осигурања, енергетике, некретнина и трговине на мало стиче се утисак да одабрани модел можда и није био примерен етапи „развоја” у којој су се налазили привреда земље и друштво у целини. Познато је да су из развојне перспективе најзначајније инвестиције које подстичу продуктивност и технолошки напредак првенствено у сектору размјенивих добара, с обзиром да последично воде повећању конкурентности и извоза. Очито да је приликом прихватања неолибералних правила вођења економске политике занемарено стварно стање и положај, друштвено-економским кретањима и ратним разарањима посрнуле индустрије који је још више деградиран неформалним односом владајуће елите, с обзиром да је сектор услуга добио доминантно место у процесу привлачења СДИ. Период изолације и ратова, али и НАТО бомбардовање нужно су довели до пропадања индустријских капацитета, технолошке застарелости, па и „нестанка” многих сектора индустрије, а тиме је створена и неконкурентност. Уместо да су структурне промене и приватизација фокусиране ка темељном реструктурирању и обнови индустрије привлачењем инвестиција које су у служби остваривања технолошке модернизације и пораста извоза, њихов прилив се углавном везивао за куповину предузећа у процесу приватизације, док су greenfield и brownfield инвестиције као и заједничка улагања готово у потпуности изостали или су на више него скромном нивоу. Из тог разлога структура страних инвестиција у Србији је неповољна: највећи део страних улагања настао је као резултат приватизације, приватизациони приходи нису утрошени за оживљавање производње већ у финансирање јавне потрошње и смиривање социјалних тензија, велико је учешће банкарског сектора и услуга што не доводи до значајног повећања запослености, мало се улаже у производњу,

¹³ mfin.gov.rs/ - сајт посећен 20. марта 2012.;

а изостале су значајније извозно оријентисане гринфилд инвестиције. За стране директне инвестиције карактеристичне су велике осцилације, како у обиму тако и у географској усмерености и гранској структури. Евидентно је да се главним обележјем посматраног периода може детерминисати остварен низак прилив СДИ у сектор индустрије и да је целокупни поступак приватизације имао скромне ефекте у ревитализацији привреде Србије, као и на повећање њене конкурентности на регионалном и међународном нивоу.

Већи део страних директних инвестиција се, значи односио на куповину дела домаћих државних и друштвених предузећа и банака у процесу тендерске и аукцијске приватизације. У периоду између 2002.-2006. године приватизацијом је остварено 60% укупних улазних СДИ, док су гринфилд улагања процењена на око милијарду америчких долара. У погледу структуре СДИ по земљи порекла на врху листе водећих инвеститора у складу са ситуацијом у претходним годинама доминирају инвеститори из земаља Европске уније, са повећаним уделом земаља југоисточне Европе. Као резултат приватизације локалног телекомуникационог оператера од стране норвешког гиганта, Норвешкој је припало прво место, а за њом следе Грчка, Немачка, Аустрија и Мађарска (табела бр. 5.2.)

Табела бр. 5.2. - Нето стране директне инвестиције у новцу по земљама, 2006. године (у 000 америчких долара)

Земља	Вредност инвестиције
Норвешка	1.546.993
Грчка	923.698
Немачка	905.824
Аустрија	520.356
Мађарска	244.045
Словенија	201.241
Француска	159.085
Велика Британија	135.915
Бугарска	54.270
Италија	52.752

Извор: *Doing Business in Serbia 2007*, published by the Serbia Investment and Export Promotion Agency (SIEPA) August, 2007., - стр.51

Притом, неизбежна је констатација да је стварни износ америчких инвестиција далеко већи од званичних цифара јер компаније са северноамеричког континента у Србију углавном улажу кроз своје европске афилијације и огранке формиране за поједине регионе европског континента. Што се секторског распореда инвестиција тиче сектор телекомуникација пратио је сектор банкарства, а осим тога производна индустрија привукла је значајну количину страног капитала након преузимања локалног фармацеутског тржишног лидера Хемофарма од стране немачког произвођача лекова Stada за 475 милиона евра. С обзиром на значајно присуство Хемофарма у Источној Европи, земљама бившег Совјетског Савеза и Африци, трећи по величини произвођач генеричких лекова у својој земљи, а четрнаести у свету Stada, оријентисан ка западноевропском тржишту и присутан у азијским земљама, у овој аквизицији видео је могућност да оствари синергију у освајању даљих тржишних позиција. У највећем броју аквизиција и других видова инвестиционих подухвата примарни разлог за долазак и пословно ангажовање страних инвеститора на простору Србије свакако је бесцарински приступ тржиштима са којима њихове матичне земље немају потписане споразуме о слободној трговини, квалификована а јефтина радна снага, повољна географска позиција на централном делу Балканског полуострва и саобраћајни (транзитни) положај копнених и речних путева европског значаја.

5.1.2. Утицај светске економске кризе на стање улазних инвестиционих токова Србије

У години када је светска економска криза испољила све своје негативне ефекте дошло је до смањења прилива страних инвестиција али и до драстичног погоршања основних индикатора макроекономских кретања и пада нивоа привредних активности у Србији. Погођена кризом и привреда у транзицији Републике Србије бележи поражавајуће резултате (табела бр.5.3.) јер се реални сектор земље, услед успоравања процеса приватизације, отежаног приступа кредитима из иностранства и изостанка прекопотребних greenfield инвестиција суочио са повлачењем и повећаним одливом страног капитала. Физички обим индустријске производње у периоду јануар-децембар 2009. године у односу на исти период 2008. године био је мањи за 12,1%. Највећи утицај на пад индустријске производње, услед смањења извозне тражње имала је прерађивачка индустрија која је забележила пад од 15,8%. У сектору вађења руде и камена производња је смањена за 4,3%, док је производња и дистрибуција електричне енергије, гаса и воде забележила благи раст од 0,6% у поређењу са производњом из претходне године. Пад индустријске производње за последицу је имао смањење броја запослених у индустрији, тако да је у компарацији са 2008. годином број запослених у индустрији смањен за 10,1%. БДП, као индикатор укупних економских активности на нивоу Републике, смањен је у 2009. за 3% у односу на 2008. годину. После пада од 4,1% у првом кварталу и пада од 4,2% у другом, реални пад БДП у трећем кварталу износио је 2,3%, док је у четвртном кварталу пад привредне активности успорен па је и пад БДП износио 1,6%. Највећи допринос негативној стопи раста од 1,6% у четвртном кварталу имали су сектор трговине, сектор прерађивачке индустрије и грађевинарства. Ублажавању пада БДП допринели су сектор саобраћаја, сектор финансијског посредовања и сектор осталих услуга. И када је реч о спољнотрговинској размени резултати у 2009. години су, под утицајем успоравања тражње на тржиштима најзначајнијих трговинских партнера Србије неповољнији него у 2008. Укупна спољнотрговинска робна размена за период јануар-децембар 2009. године износила је 17.118,9 милиона евра и бележи пад од 25,3% у односу на исти период претходне године. Извоз робе, изражен у еврима, имао је вредност од 5.961,6 милиона, што чини смањење од 19,7% у односу на исти период претходне године. Увоз робе имао је вредност од 11.157,3 милиона, што је мање за 28,0% посматрано у односу на исти период прошле године. На тај начин остварен је спољнотрговински дефицит од 5.195,6 милиона, што чини смањење од 35,6% у односу на исти период 2008. године. Покривеност увоза извозом износила је 53,3% и већа је у односу на покривеност у истом периоду претходне године, када је била на нивоу од 48,0%. Нето прилив СДИ у периоду јануар-новембар од 1.112,5 милијарди евра био је за 675,1 милијарду евра мањи него у истом периоду 2008. године.¹⁴

Србија је у 2009. остварила прилив од 261,8 америчких долара страних директних инвестиција по становнику, што представља половину прилива по становнику из 2006. Поређења ради, на нивоу ЕУ27 привучено је 724,3 америчких долара инвестиција per capita, док у региону по овом основу предњаче Црна Гора (2.080,7 USD), Хрватска и Бугарска са 587 америчких долара страних директних инвестиција по становнику.

На крају 2009. године укупан спољни дуг Републике Србије достигао је износ од 22,8 милијарди евра, а због пада економских активности у посматраној години учешће спољног дуга у БДП је повећано и достигло је 74,1 % БДП, у односу на 61,8% 2007. године. Сложеност ситуације најсликовитије илуструје податак да је наша привреда на крају 2009. године била на 69% бруто домаћег производа из 1989. године, док је индустријска производња била на нивоу од 42% индустријске производње из поменуте године. Мада је идентификована као узрок свих наших

¹⁴ Министарство финансија Републике Србије, „Билтен јавних финансија-децембар 2009”, Београд, јануар 2010. год., стр. 4-29;

економских и социјалних недаћа и од стране владајуће коалиције оптимистички детерминисана као развојна шанса Србије, економска криза као да је само разоткрила проблеме који се већ дуги низ година нагомилавају у нашој привреди и поставила питање да ли у годинама јењавања глобалне рецесије привреди Србије тек предстоји кризни период.

Табела бр. 5.3. - Основни индикатори макроекономских кретања у Републици Србији

	2006.	2007.	2008.	2009.
БДП, у мил. €	23.304,9	28.784,6	33.417,9	31.511
БДП per capita у €	3.144,4	3.899,5	4.546,5	4.304
БДП реални раст, у %	5,2	6,9	5,5	-3,0
Извоз робе у мил. €	5.102,5	6.432,2	7.428,3	5.961,6
Дефицит робне размене	-5.360,1	-7.074,5	-8.066,1	-5.195,6
СДИ, нето, у мил. €	3.323,0	1.820,8	1.824,4	1.372,5
Стопа незапослености	21,6	18,8	14,4	16,9
Спољни дуг у мил. €	14.885,4	17.789,0	21.801,0	22.787,0
Спољни дуг/ БДП	63,8	61,8	63,6	72,3

Извор: Министарство финансија Републике Србије: „Билтен јавних финансија-децембар 2009”, јануар 2010. године; Макроекономски и фискални подаци, 7. мај 2010. год.; НБС;

Одговор на ово питање зависиће од спремности Владе да правовременом акцијом и реформом пословног амбијента креира економску политику која ће бити у функцији подизања макроекономских перформанси на драстично виши ниво.

У посматраном периоду као носиоци иностраног улагања јављају се познате светске компаније. Током 2008. холандски Heineken постао је нови власник пивара у Зајечару и Новом Саду, а холандска филијала компаније PepsiCo преузела је Marbo Produkt из Београда. Поред тога, почетком године италијанска Fondiaria SAI купила је 83,32% капитала осигуравајућег друштва DDOR Нови Сад за 220 милиона евра. Ове аквизиције су биле највећа појединачна улагања страних компанија која су значајније обележила годину и највише допринела релативно задовољавајућем приливу страног капитала, с обзиром да су током 2008. године изостали очекивани приходи од приватизације великих система. Крајем децембра 2008. године у Москви је потписан уговор којим је руски Gazprom Neft постао власник 51% акција *Нафтне индустрије Србије* за 400 милиона евра.

Широм Србије отварају се погони страних компанија. Panasonic је дошао у Свилајнац, Yuga Corporation у Ниш, Лесковац и Рачу, Gorenje у Зајечар и Стару Пазову, FIAT у крагујевачку Заставу. Један од највећих светских произвођача ексклузивног женског рубља италијанска Калцедонија (Calzedonia) инвестицијом од 20 милиона евра изградила је нови погон и отворила ћерку-фирму Fiorano у индустријској зони у Сомбору. Аустријска компанија за продају намештаја Kika Internacional препознала је у повољној географској локацији Србије шансу за јачањем позиције на средњоевропском тржишту и гринфилд инвестицијом вредном 30 милиона евра у време економске кризе у Београду, у једном од најлепших салона на простору југоисточне Европе представила „резултат стогодишњег рада породичне фирме” (2009.). Дански Grundfos, водећи произвођач пумпи на глобалном нивоу у изградњу нове фабрике на парцели од 15 хектара у Инђији инвестирао је близу 80 милиона евра. У Нишу је јула 2010. потписивањем споразума о изградњи нове фабрике, гринфилд инвестиционим подухватом у вредности од 12 милиона евра озваничен долазак италијанске компаније Dytech, произвођача цеви за проток течности у аутоиндустрији. Годину дана касније (маја 2011. године) инвестициони пројекат италијанске модне куће Benetton која је, куповином на јавној лицитацији у Агенцији за приватизацију, постала власник дела непокретности имовине нишке текстилне индустрије Nitex, по почетној цени од 3.071.515 евра, држава је подржала са 9.000 евра по сваком новозапосленом раднику.

Политика привлачења СДИ актуелна је и почетком 2012. године. Велики неискоришћени радни потенцијал (20.000 незапослених) и конкурентне цене радне снаге (просечна бруто плата износи 389 евра месечно) града Лесковца погодују потенцијалним инвеститорима, нарочито у

радно интензивним делатностима. Генералним урбанистичким планом дефинисане су три индустријске зоне које обједињују преко 500 хектара земљишта расположивог за гринфилд инвестиције, као и браунфилд локације укупне површине од 251.000m². Погодности пословања у овом граду на југу Србије препознала је и немачка фабрика чарапа Falke која је инвестицијом вредном нешто више од 10 милиона евра отворила нови производни погон марта 2012. године. Радници који су добили посао у новој фабрици прошли су обуку у Немачкој и припремљени су за рад у компанији која своје производе продаје у 58 земаља света. Марта 2012. године отворена је и фабрика Соопertires која је продајом дела некадашње крушевачке фабрике аутомобилских гума Трајал децембра 2011. за 13 милиона евра постала део реномиране америчке компаније Соопertire & Rubber Company, специјализоване за дизајн, производњу, маркетинг и продају пнеуматика за путничка возила и камионе. Како је планирано у фабрици аутомобилских гума, у којој је амерички инвеститор власник 100% капитала гуме произведене под брэндом Соопertires са знаком „направљено у Србији” биће намењене извозу на светско тржиште. Опредељујући фактори у привлачењу конкретне инвестиције у директној конкуренцији са суседним и другим земљама поново су били слободан приступ потрошачкој бази од милијарду људи, добра локација али и квалификована и обучена радна снага.

Доказ да је Србија конкурентна за СДИ представља долазак глобално респектабилне аустријске компаније Swarovski која се бави производњом кристала за накит и украсне фигуре, као и материјала од кристала за модну индустрију и кристалне лустере у Суботицу. Потписивањем, марта 2012. Уговора о отуђењу грађевинског земљишта у Привредној зони Мали Бајмок у корист овог светског произвођача накита Град се обавезао да инфраструктурно опреми парцелу површине 7,8 хектара на којој ће бити изграђена фабричка хала површине 15.000m². Истовремено је потписан и уговор о стимулацији запошљавања радника у овој компанији која ће се, за разлику од других мултинационалних компанија које у називу имају “Србија” (Henkel Srbija, U.S. steel Srbija, Carlsberg Srbija, Fiat automobili Srbija), званично звати Swarovski Суботица д.о.о. Компанија Swarovski која је од породичног бизниса у северном Тиролу прерасла у светског лидера у производњи накита одлучила је да 21 милион евра инвестира у градњу и отварање прве фабрике изван граница Аустрије чија ће целокупна основна производња, која обухвата процес обраде, спајања и паковања кристала у потпуности бити намењена извозу. Као и у случају других гринфилд инвестиција очекује се да се са покретањем нове производње и отварањем нових радних места оствари један од директних ефеката инвестиција-повећање стопе запослености.

Мада смо сведоци улазних инвестиционих токова у привреду Србије ефекти економске кризе на прилив страних директних инвестиција у Србију видљиви су и током **2010. године**. У околностима ескалације грчке кризе и пораста неповерења иностраних инвеститора у првој половини 2010. долази до опадања прилива капитала по основу иностраног инвестирања. Поред утицаја кризе, смањењу прилива СДИ допринели су и други, пре свега унутрашњи фактори, попут исцрпљених могућности приватизације и структурних слабости привреде, али и чињеница да је већина земаља из окружења предузимала одређене акције и спроводила реформе у циљу побољшања рејтинга у смислу повећања атрактивности инвестиционе дестинације. Укупан нето прилив страних директних инвестиција у 2010. години био је на нивоу од 1,16 милијарди америчких долара, што представља пад од 38% у односу на претходну годину. Дакле, Србија је у 2010. привукла 860 милиона евра нето страних директних инвестиција, што је за 512 милиона евра мање него 2009. године, а за готово 1 милијарду евра мање у односу на 2008.

Графикон бр. 5.2. - СДИ у Србији по секторима, у милионима €, истраживање 2011. год.



Извор: SIEPA: *Investor's Profile Serbia*, истраживање 2011. год.;

Посматрано по гранама делатности, у 2010. години највећи део СДИ се односио на прерађивачку индустрију (29,4%), финансијско посредовање (25,6%), трговину на велико и мало, оправку (16,8%), послове с некретнинама, изнајмљивање (15,3%) па је очито да у погледу секторске дистрибуције СДИ није дошло до битних промена као и да сектор услуга (неразмјенивих добара) и даље доминантно привлачи највише инвестиција. На листи најзначајнијих нето страних инвеститора у 2010. години доминирале су: Холандија (264 милиона USD), Аустрија (193 милиона USD), Словенија (108 милиона USD), САД (77 милиона USD).¹⁵

Нето прилив страних директних инвестиција у периоду јануар-новембар **2011. године** је удвостручен у односу на упоредиви период 2010. године (повећање за 752 мил. евра) и износио је 1,5 милијарди евра или око 2,14 милијарди америчких долара, и највећим делом је резултат трансакције којом је белгијски трговински ланац Delez (Delhaize Group) постао власник ланца малопродајних објеката Delta Maxi (инвестиција вредна око 932,5 милиона евра или 1,2 милијарди долара).

Како се из наведеног може закључити низак ниво прилива СДИ обележио је прву деценију новог миленијума и највећи део улазних инвестиционих токова се, како у периоду пре кризе тако и

¹⁵ Министарство финансија Републике Србије, „Извештај о развоју Србије 2010”, Београд, април 2011. год.-стр.141;

у „посткризном” периоду односио на куповину дела домаћих државних и друштвених предузећа и банака у процесу тендерске и аукцијске приватизације. Овај период обележиле су и greenfield инвестиције које карактерише ниска вредност појединачних улагања с обзиром да је у највећем броју случајева реч о износива нешто већим од десетак милиона евра. Посматрано по економској структури највећи део СДИ био је усмерен у сектор услуга, док су улагања у прерађивачку индустрију (производња основних метала, прехрамбених производа и пића, текстилних предива и тканина) мада присутна и даље на незадовољавајућем нивоу. Једноставно речено током читавог периода растао је услужни сектор док је индустрија запостављена.

Аустријски инвеститори су међу првима уочили потенцијале српске привреде и могућности и перспективе улагања у Србију тако да се са уложених око 2,2 милијарди евра Аустрија позиционирала на врху листе највећих инвеститора у Србији. Међу земљама које су највише инвестирале у нашу земљу налазе се и Норвешка, Грчка, Немачка, Италија, а реализованим и планираним инвестиционим подухватима водећој групацији земаља инвеститора придружила се и Руска Федерација.

Табела бр.5.4. - СДИ у Србију, 2005-2010. година, у хиљадама EUR

Ранг	Земља	Нето СДИ у новцу, у 000 EUR
1.	Аустрија	2.137.872
2.	Норвешка	1.303.477
3.	Грчка	1.196.766
4.	Немачка	983.348
5.	Италија	718.697
6.	Холандија	588.707
7.	Словенија	554.224
8.	Руска Федерација	460.782
9.	Луксембург	339.713
10.	Швајцарска	308.001
11.	Мађарска	281.941
12.	Француска	253.410
13.	Хрватска	232.899
	Остале земље	451.279
	Укупно	9.578.216

Извор: Народна банка Србије

У периоду од 2001.-2010. године укупне нето стране директне инвестиције у Србији износиле су 13,1 милијарду евра (16,7 милијарди USD). Стране директне инвестиције у Србији, без обзира на време у коме су реализоване, одабране методе и моделе продаје предузећа као и на актуелну власт карактерише низак ниво ефеката на ревитализацији привреде, повећања индустријске производње и извоза, а самим тим и на креирање конкурентности земље у глобалним размерама. Ескалацијом кризе инициран пад тражње и с њим у вези драстичан пад прихода навео је највећи број компанија на логичну реакцију редукације трошкова и одлагања инвестиција у кратком року што је резултирао знатним успоравањем глобалних инвестиционих токова. Све се мање размишља о отварању нових погона и реинвестирању у већ постојеће капацитете а нису ретки случајеви да компаније, и поред огромног напора да очувају постојеће филијале широм света повлаче свој капитал са појединих дестинација и затварају афилијације чекајући неко боље време. Наравно да у таквим условима ни привреда Србије није остала имуна на негативне ефекте светске економске кризе. Број продатих предузећа у процесу приватизације и приходи од продаје почели су нагло да опадају од 2008. године, не само због наглог повлачења страних инвеститора са тржишта Србије, него и због чињенице да су сва боља друштвена предузећа продата у процесу приватизације током прве три године посматраног периода. Од јануара 2002. када су пристигли

први приходи од продаје три цементаре закључно са мајем 2011. године у процесу приватизације продата су укупно 2.383 предузећа (укључујући и мањинске пакете на берзи). Упркос знатно већим очекивањима, укупан приход од продаје износио је само око 2,7 милијарди евра, од чега је у прве три године приходовано око 50% наведене суме. Додуше, око 1,2 милијарде евра износиле су инвестиције у приватизована предузећа. Методом јавног тендера продато је само 91 предузеће, иако је било упућено 300 јавних позива. На јавним аукцијама продата су 1.652 од укупно 4.053 предузећа за која су упућени јавни позиви за продају овим методом. До краја маја 2011. године раскинуто је 628 уговора, или више од 26%. Иако су услови продаје били изузетно стимулативни, највећи број је раскинут због неплаћања рата, а потом и због неодржавања континуитета производње јер многа предузећа нису имала менаџерски ни професионални капацитет да спроведу постприватизационо реструктурирање и да обезбеде обављање „затечених” делатности што је водило девастацији предузећа, затим због непоштовања социјалног програма, неизвршавања инвестиционих обавеза и у не малом броју случајева због продаје имовине супротно одредбама уговора.¹⁶

Решење актуелног проблема инсистира на моделу динамичног и одрживог привредног раста који у „пост кризном” периоду претпоставља инвестиције које подстичу извоз али и инвестиције у отварање нових производних капацитета. На тај начин прилив инвестиција из иностранства, под условом да не буде усмераван у финансирање државног буџетског дефицита, већ на покретање производње, поред повећања стопе запослености, обима и вредности извоза и конкурентности, иницирао би обogaћивање асортимана понуде на домаћем тржишту увођењем нових производа, бољи квалитет производа и услуга, бољи однос цене и квалитета и већи избор за потрошаче. Искуства великог броја земаља су показала да СДИ, као интегрисани пакет материјалних и нематеријалних ресурса представљају стимуланс привредном развоју земље домаћина. Чини се да су у условима посустале привредне активности у нашој земљи стране директне инвестиције и потенцијални позитивни ефекти њиховог присуства, заправо једина алтернатива и пут за оживљавање и опоравак посрнуле привреде.

5.2. НЕОПХОДНОСТ УНАПРЕЂЕЊА ПОСЛОВНОГ АМБИЈЕНТА

Нећемо рећи ништа ново ако кажемо да су пословно окружење и специфичности инвестиционог амбијента одлучујуће ставке за инвеститоре при доношењу одлука о СДИ. Одлуке о локацијама на којима ће се улагати обично су засноване на темељним и детаљним анализама и проценама страног инвеститора. Различите компаније користе различите механизме при процени атрактивности појединих локација за инвестирање. Међутим, постоје одређени критеријуми који се готово редовно појављују у свим истраживањима о пословним перформансама и предиспозицијама конкретних дестинација: приступ потрошачима, задовољавајућа величина унутрашњег тржишта с динамичном и растућом куповном снагом, стабилно друштвено и политичко окружење, предвидивост и стабилност макроекономске политике, лакоћа пословања, поузданост и квалитет физичке инфраструктуре, трошкови, структура и квалитет радне снаге, ниво корупције, стопе пореза на добит предузећа, могућност извоза на трећа тржишта, могућност слободне репатријације оствареног профита. Евидентно је да су многе компоненте пословног окружења ендогеног карактера, што значи да влада земље домаћина у великој мери може утицати на њих. Нема сумње да држава као креатор економске политике сноси највећи део одговорности и има примарну улогу при развијању стабилног пословног амбијента, унапређењу инвестиционе климе, побољшању услова инвестирања и стварању ефективног институционалног оквира за привлачење непосредних страних улагања.

¹⁶ Ковачевић, И., „Повратак у загрљај државе”, часопис Big Biznis, 14. јун 2011. год.- стр.4;

Негативна перцепција Србије као инвестиционог одредишта детерминисана је низом турбулентних догађаја који су се од деведесетих година прошлог века низали један за другим. Десетогодишњи унутрашњи сукоби и распад заједничке државе, период међународне изолације увођењем санкција Савета безбедности, хиперинфлација, сива економија, бомбардовање непосредном интервенцијом НАТО снага, пад владавине Слободана Милошевића, убиство премијера, референдум Црне Горе о самосталности и „развод” Србије и Црне Горе у мају 2006., једнострано проглашење независности Косова фебруара наредне године недвосмислено су утицали на чињеницу да је реч о политички нестабилном и турском простору високог ризика. Мада је у протеклих неколико година Србија остварила велики напредак у погледу реформисања пословне климе иницирањем политичких, економских и административних реформи, остале су још бројне препреке које либералнијим приступом и мерама владе треба минимизирати како би се повећало поверење инвеститора. Фактори који простор наше земље још увек сврставају у категорију високоризичних инвестиционих дестинација поред вишегодишњег ризика политичке природе проистичу из проблематике везане за питања макроекономске стабилности (висина спољног дуга земље, неразвијеност, растуће социјалне разлике, криминализација друштва), али и неизвесности око успешног окончања започетог процеса транзиције. Представници страних компанија које већ послују у Србији одавно указују да је за долазак великих инвеститора пресудан укупан привредни амбијент, који поред цене земљишта, пореза и доприноса, укључује правну сигурност и једноставне процедуре за добијање разних дозвола, што у Србији свакако није за високу оцену.

У Стратегији за привлачење страних директних инвестиција која је усвојена од стране Владе препознате су и идентификоване четири примарне групе препрека за СДИ у Србији:

1. Законодавни проблеми који се односе на потребу реформе прописа везаних за уређење у области грађевинарства и решавање проблема власништва над земљиштем, потребу унапређења и модернизације судског система и потребу за свеобухватним законодавним променама.
2. Ограничени институционални капацитети за спровођење реформи и за стратешко планирање и маркетинг;
3. Касно започете реформе, недостаци инфраструктуре и ограничен приступ мерама за унапређење конкурентности и
4. Потреба за бољим разумевањем значаја страних инвестиција и израда програма осетљивих на потребе инвеститора и развијање усмереног националног програма за промоцију улагања.

Положај Србије и услови пословања чије су перформансе од непосредног значаја за потенцијалне инвеститоре најпрегледније се могу сагледати у серији извештаја *Doing business* којима, од 2004. године Светска банка прати регулаторне реформе у циљу презентовања евентуалних побољшања пословног окружења највећег броја земаља света. Студија Светске банке *Doing business* обухвата десет кључних области релевантних за оцену лакоће пословања: оснивање предузећа, добијање дозвола, запошљавање радника, укњижавање имовине, добијање кредита, заштиту инвеститора, плаћање пореза, прекограничну трговину, принудно извршење уговора судским путем и затварање предузећа. Извештај из 2010. године односи се на компарацију 183 светске привреде и обухвата скуп података за 46 земаља подсахарске Африке, 32 земље Латинске Америке и Кариба, 27 земаља Европе и централне Азије, 24 источне Азије и Пацифика, 19 на Блиском Истоку и у Северној Африци, 8 земаља Јужне Азије, као и 27 земаља ОЕЦД-а које представљају економије-репере. У периоду од јуна 2008. до маја 2009. године забележен је рекордан број реформи, чак 287 у 131. економији, што је 20% више него годину дана раније. По темпу реформи предњачи регион Источне Европе и средње Азије, где је у 26, од 27 земаља реформисана законска регулатива у најмање једној области која утиче на пословање чиме је створено више могућности, првенствено за домаће али и за компаније из иностранства. Од

укупног броја земаља које су обухваћене анализом Србија се по лакоћи пословања позиционирала на 88. месту, што је у односу на претходну годину побољшање за два места.¹⁷

На светској листи, већ четврту годину за редом Сингапур је, по лакоћи пословања водећа економија света, а за њим следе Нови Зеланд, Хонг Конг, САД, Велика Британија, Данска, Ирска, Канада, Аустралија и Норвешка. Када су у питању земље региона Словенија је на 11. месту у региону и на 53. у свету, Црна Гора је 15. у регији а 71. укупно, Албанија 18. у регији а 82. у свету, док је Србија 19. у региону. Услови пословања су лошији у Хрватској, која је на 103. месту и Босни и Херцеговини која се нашла на 116. месту, док је од земаља бивших република СФРЈ Македонија остварила највећи помак напредовањем са 69. позиције у прошлој на 32. место у свету према најновијим показатељима.

Као што се из табеле бр. 5.5. може видети позитивне реформе остварене су у области стартовања бизниса и давања кредита, док у другим областима нема значајних помака. Главни проблеми у Србији и даље остају: бирократски лавиринти са компликованом администрацијом, спорим и релативно, у погледу времена и новца скупим процедурама са којима се инвеститори суочавају при добијању неспецифичних дозвола: урбанистичких, грађевинских и употребних и разноразних енергетских, комуникацијских и других комуналних прикључака потребних за изградњу типичног пословног простора; запошљавање радника, односно флексибилност тржишта рада; укњижавање имовине; плаћање пореза, као и проблеми извршавања уговора судским путем и неефикасност правосудног система.

Табела бр. 5.5. - Рангирање Србије према *Doing business 2010/ Doing business 2009*

Категорија	Doing business 2010	Doing business 2009	Промене у рангу
Лакоћа пословања	88	90	+2
Оснивање предузећа	73	108	+35
Добијање дозвола	174	172	-2
Запошљавање радника	94	87	-7
Укњижавање/регистравање имовине	105	99	-6
Добијање кредита	4	12	+8
Заштита инвеститора	73	70	-3
Плаћање пореза	137	126	-11
Прекогранична трговина	69	67	-2
Спровођење /извршење уговора судским путем	97	95	-2
Затварање предузећа	102	102	0

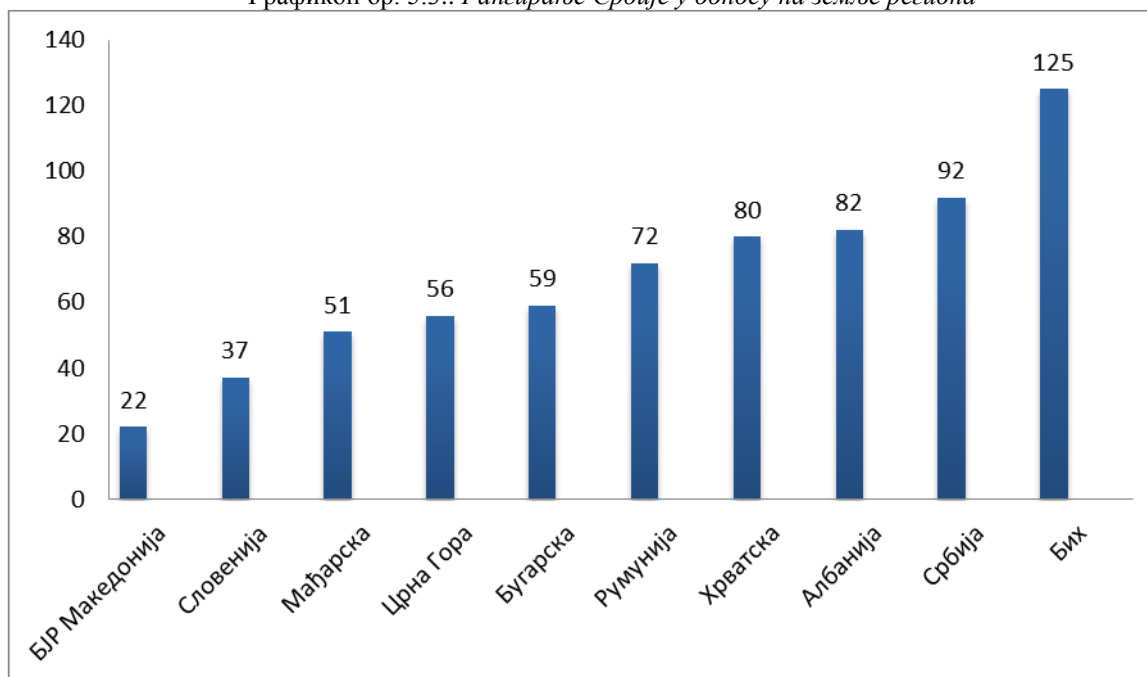
Извор: *The World Bank: „Doing business 2010. Serbia”, - стр. 2;*

Имајући у виду да претерано оптерећујући прописи и недовољна ефикасност институција у великој мери обесхрабрују стварање и ширење бизниса, између јуна 2010. и маја 2011. године владе 125 економија света реализовале су 245 институционалних и регулаторних реформи, што је 13% више у односу на претходну годину. Више од половине спроведених промена политика и предузетих мера оријентисано је ка олакшавању start up пословања, прекограничне трговине и плаћања пореза. И према најновијем извештају *Doing business 2012* Сингапур остаје водећа светска економија у погледу лакоће пословања, док је у редоследу на ранг листи дошло до промена позиција, тако да се на другом месту нашао Хонг Конг, а за њим следе Нови Зеланд, САД, Данска, Норвешка, Велика Британија, Република Кореја, Исланд и Ирска. На самом зачељу нашле су се Гвинеја, Еритреја, Република Конго, Централноафричка Република и Чад. Када је реч о нашој земљи евидентан је пад на 92. позицију, док се према приказаним резултатима, од земаља региона Македонија нашла међу 10 привреда света које су спровеле административне реформе и

¹⁷ IFC and The World Bank: „Doing business 2010, Reforming through difficult times” - стр.1;

направиле крупне кораке у стварању повољнијег регулаторног окружења и у глобалном рангу лакоће пословања се са 81. позиције у *Doing business 2006* у овогодишњем извештају приближила водећим економијама нашавши се на 22. месту. Према презентованим показатељима услови пословања су, посматрано унутар региона у односу на нашу земљу знатно лошији једино у Босни и Херцеговини којој је на светској ранг листи *Doing business 2012* припала 125 позиција.

Графикон бр. 5.3.: Рангирање Србије у односу на земље региона



Извор: IFC and The World Bank: „*Doing business 2012: Doing business in a More Transparent World*” - *стр.77-138*;

Као и све претходне, и девета у низу годишњих извештаја, студија Светске банке *Doing business 2012* усмерена је на истраживање показатеља пословне регулативе који утичу на побољшавање или ограничавање услова за обављање пословних активности и заштите имовинских права који се могу поредити у 183 економија света. Најновија студија такође покрива десет кључних области релевантних за оцену лакоће пословања, с том разликом што је уместо раније анализираних података везаних за затварање предузећа уведена област решавања несолвентности; од јуна 2011. године уводи се област добијање електричне енергије; док подаци о запошљавању радника нису укључени у овогодишње рангирање о лакоћи пословања. Истраживање процеса добијања сталног прикључка у циљу снабдевања електричном енергијом базирано је на броју различитих процедура и израчунава време и трошкове неопходне за извршавање сваке процедуре.

Стартовање бизниса мери лакоћу отпочињања пословања у привреди идентификовањем скупа специфичних поступака, односно свих процедура (бијурократских и правних корака), које су званично потребне или се најчешће спроводе у пракси како би се регистровало ново предузеће, као и време и трошкове потребне за завршетак целокупне процедуре покретања пословања. Рангирање лакоће покретања пословања укључује и висину потребног минималног оснивачког капитала који компаније морају положити пре отпочињања производње (или у року од 3 месеца). Да би подаци били упоредиви по привредама света полази се од претпоставке да су све потребне информације доступне потенцијалним предузетницима и да субјекти укључени у процес функционишу без корупције.

Табела бр. 5.6.- Рангирање Србије према *Doing business 2012/ Doing business 2011*

Категорија	Doing business 2012	Doing business 2011	Промене у рангу
Лакоћа пословања	92	89	-3
Оснивање предузећа	92	83	-9
Добијање дозвола	175	176	+1
Запошљавање радника	-	94	-
Укњижавање/регистравање имовине	39	100	+61
Добијање кредита	24	15	-9
Заштита инвеститора	79	74	-5
Плаћање пореза	143	138	-5
Прекогранична трговина	79	74	-5
Спровођење /извршење уговора судским путем	104	94	-10
Решавање стечаја/неликвидности предузећа	113	-	-
Добијање електричне енергије	79	-	-

Извор: *The World Bank: „Doing business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs”-сmp. 191; „Doing business 2012: Doing business in a More Transparent World”- сmp. 124;*

Према прикупљеним подацима стартовање пословања у Србији захтева 7 процедура, у трајању од 13 дана, по цени од 7,8% дохотка *per capita* и захтева минимални оснивачки капитал од 6,0% дохотка по глави становника, што нашу земљу доводи на 92. позицију. Од земаља региона једино је лошије рангирана Босна и Херцеговина (табела бр.5.7.). Иако је наша земља спровела одређене реформе у смислу поједностављења процедуре и смањења времена потребног за започињање пословања успостављањем система *one-stop shop* (једношалтерски систем регистрације предузећа) током 2009. године пад за девет позиција указује да ова област захтева значајну пажњу. Нарочито ако се има у виду да је у чак 82 економије широм света укинута обавеза полагања минималног оснивачког капитала.

Табела бр.5.7. - Стартовање пословања, поређење унутар региона

Земља	Стартовање пословања (светски ранг)	Број процедура	Време (дана)	Трошкови (% од дохотка <i>per capita</i>)	Мин оснивачки капитал (% од дохотка <i>per capita</i>)
Албанија	61	5	5	29,0	0,0
Босна и Херцеговина	162	12	40	17,0	29,4
Бугарска	49	4	18	1,5	0,0
Мађарска	39	4	4	7,6	9,7
Македонија, БЈР	6	3	3	2,4	0,0
Румунија	63	6	14	3,0	0,8
Словенија	28	2	6	0,0	43,6
Србија	92	7	13	7,8	6,0
Хрватска	67	6	7	8,6	13,8
Црна Гора	47	6	10	1,8	0,0

Извор: *IFC and The World Bank: Doing business 2012: Doing business in a More Transparent World”- сmp. 77-138;*

Мада је у односу на прошлогодишњи извештај остварен помак за једну позицију на светској ранг листи у области **добивања грађевинских дозвола** 175. позиција сведочи да инвеститорима и предузетницима у Србији није нимало једноставно да због компликоване администрације и великог броја процедура обезбеде дозволе неопходне за изградњу (19 процедура захтева 279 дана и трошкове у висини од 1.603,8% од дохотка по глави становника).

Занимљиво је да и поред чињенице да је Србија једна од земаља са најнижом стопом пореза на добит корпорација у Европи, показатељ **плаћање пореза** и 143. место у свету упућују на закључак да у овој области постоје значајни проблеми. Рангирање у области плаћања пореза вршено је на основу следећих индикатора: број пореза, време за припрему пореске пријаве и

плаћање пореза и укупна стопа пореза као удео у профиту. Према сазнањима из извештаја, у нашој земљи је потребно, годишње извршити 66 уплата на име пореза за шта је потребно 279 сати, при чему је укупна стопа пореза на нивоу од 34% од оствареног профита. Укупни порески намети након стартавања бизниса су нарочито високи и дажбине држави „поједу” трећину остварене добити, што може бити разлог за усмеравање инвестиција у неку од земаља из окружења, пре свега у земље бивше СФРЈ, с обзиром да је у њима укупна пореска стопа нижа.(табела бр.5.8.)

Табела бр. 5.8. - Плаћање пореза, поређење унутар региона

Земља	Број плаћања током године	Време (часови)	Укупна пореска стопа (%од профита)	Место на светској ранг листи
Албанија	44	371	38,5	152
Босна и Херцеговина	40	422	25,0	110
Бугарска	17	500	28,1	69
Мађарска	13	277	52,4	117
Македонија, БЈР	28	119	9,7	26
Словенија	22	260	34,7	87
Србија	66	279	34	143
Хрватска	17	196	32,3	32
Црна Гора	42	372	22,3	108

Извор: IFC and The World Bank: *Doing business 2012: Doing business in a More Transparent World* - стр. 77-138;

Главни проблеми и болне тачке у Србији су поред добијања неспецифичних дозвола и плаћања пореза везани за питање функционисања правосудног система и ефикасност процеса решавања и извршавања уговора судским путем. Показатељи су базирани на специфичним процедуралним корацима потребним за решавање спорова пред судским органима, времену и трошковима окончања спорова и извршења уговора судским путем. Принудно извршење уговора у Србији захтева 36 процедура у трајању од 635 дана и трошковима у висини од 31,3% од вредности потраживања, чиме је одређена 104. позиција земље на глобалном нивоу. Од земаља региона једино је лошије рангирана Босна и Херцеговина која се, када је у питању област решавања спорова судским путем налази на 125. месту, са 37 процедура које захтевају 595 дана и трошковима од 40,4% од вредности потраживања.

Значајан помак на светској ранг листи Србија је остварила једино у области регистрације имовине побољшањем ранга за чак 61 позицију. По угледу на економије широм света које су се у циљу олакшавања процеса регистрације и обезбеђивања имовинских права предузетника опредељивале за компјутеризацију земљишних књига, увођење временских ограничења за спровођење поступака и постављање ниске фиксне накнаде, Србија је спровела значајне реформе и остварила позитивне резултате у области регистрације имовине омогућавањем бржег преноса имовине и смањењем пореза на пренос апсолутних права са 5% на 2,5% од вредности имовине. Реформски напори нарочито су ишли у правцу убрзавања процеса регистрације и преноса имовине што се посебно илуструје податком *Doing business 2011* да је исти број процедура предвиђао трајање од деведесетједног дана, а према најновијем извештају време је скраћено на 11 дана.¹⁸ Глобално, Србија заузима 39. место у рангирању 183 земаља по питању лакоће регистрације имовине а позиција је детерминисана чињеницом да процес регистрације имовине захтева 6 процедура у трајању од 11 дана, са трошковима у износу од 2,8% од целокупне вредности имовине.

¹⁸ Doing business 2012: Economy Profile: Serbia-стр.46;

Табела бр.5.9. - Хронолошки подаци: Регистровање имовине у Србији током времена

Показатељи	ДВ 2009	ДВ 2010	ДВ 2011	ДВ 2012
Ранг	99	105	100	39
Број процедура	6	6	6	6
Време (у данима)	111	111	91	11
Трошкови (% од вредности имовине)	2,9	2,8	2,7	2,8

Извор: IFC and The World Bank: „Doing Business 2010: Serbia” - стр.20; „Doing business 2012: Economy Profile: Serbia” - стр.46;

Као и много пута до сада примарним проблемима проглашене су компликоване и дуготрајне процедуре добијања дозвола и неефикасност правосуђа. Притом, Светска банка је изричита у ставу да Влада Србије мора истрајати на путу уклањања административних баријера, које у највећој мери компликују и пословање локалних компанија и да са више амбиције приђе проблему побољшања имиџа земље као привлачне инвестиционе дестинације у светским размерама.

И према резултатима истраживања инвестиционе климе у Србији које је спроведено на иницијативу Америчке агенција за међународни развој (USAID) у оквиру Програма подстицаја економском развоју општина, по мишљењу највећег броја анкетираних инвеститора највећим недостацима наше земље од 2007. године идентификују су управо правне, административне и регулаторне препреке оснивању и функционисању пословања. (63%), економска и тржишна нестабилност (43%), па тек политичка нестабилност земље (29%). Овим осмомесечним истраживањем обухваћене су укупно 132 компаније које су оцењивале Србију као инвестициону дестинацију, од којих и 13 компанија које су активно размишљале о томе да инвестирају у Србији али су на крају одустале од таквог подухвата. Како је истраживање показало најзначајнији фактор у привлачењу страних инвеститора представља географски положај земље и доступност квалитетне радне снаге и сировина. Најоучљивије ограничење за прилив СДИ односи се на дужину стартавања самог процеса инвестирања. У просеку, у Србији прође скоро 8 месеци од момента када инвеститор донесе одлуку да уложи свој капитал до момента реализације инвестиције и отпочињања пословања, док је инвеститорима у земљама из окружења потребно око 60 дана да, након доношења одлуке о инвестирању отпочну своје пословање. Највећи број испитаника сложио се у ставу да прибављање различитих дозвола и одобрења кроз бројне бесмислене процедуре које успоравају реализацију инвестиционог пројекта значе непотребно губљење времена и живаца. На основу резултата истраживања уочава се да је улагачима у Србији потребно четири пута више времена него онима који су одустали од Србије и уложили свој новац у некој другој земљи. Аналогно томе, посебно забрињава чињеница да чак 40% инвеститора који су одлучили да свој капитал уложе у другим земљама кључним разлогом одустајања од улагања и приоритетним задатком српске власти сматрају одлучније супротстављање и предузимање неопходних корака у борби за сузбијање системске корупције.

Према једном другом истраживању које спроводи Transparency International и подацима у вези са индексом перцепције корупције (Corruption Perceptions Index) пословну климу у Србији карактерише спор али константан пораст корупције што нашу земљу са индексом 3,5 сврстава у категорију земаља са забрињавајућим нивоом корупције (испод 4,0) и доводи на 83. место од анализираних 180 земаља. Ако се зна да се идеалан индекс перцепције корупције означава оценом 10, а да је 5,0 знак да је корупција сведена на „прихватљив” ниво није тешко претпоставити да је неопходно уложити изузетан напор за излазак из групе земаља које се сматрају високо корумпираним. У прошлогодишњем извештају Србија је са индексом 3,4 делила 85. место заједно са Албанијом, Индијом, Мадагаскарком, Панамом, Сенегалом и Црном Гором. Алармантност ситуације потврђује податак да је од земаља региона у 2009. години једино БиХ лошије позиционирана у односу на нашу земљу и да се налази на 99. месту са индексом 3,0, а да су и суседне Македонија и Црна Гора и поред израженог нивоа корупције боље рангиране. Сам врх листе са индексом 9,4 резервисан је за Нови Зеланд који је најмање корумпирана земља света, а за

њим следе Данска (9,3), Сингапур и Шведска (9,2) и Швајцарска (9,0). Није тешко претпоставити да систем пословања који претпоставља „куповину” појединих дозвола одбија компаније које имају интерне, изразито антикорупцијске пословне кодексе и себи не смеју дозволити такав „луксуз”, нарочито због чињенице да се процес никада не зауставља код прве дозволе и да се не зна колики ће „рачун” бити на крају. Јасно је, на основу реченог да корупција у Србији представља горући проблем, који попут малигног тумора, ако се не обузда, прети да се прошири и на остале органе и изазове неповратно уништење друштвеног организма.

Поред опадајућих привредних перформанси, за Србију, као и за највећи број земаља у транзицији карактеристичан је пораст нивоа екстерног задуживања и постојање високог спољног дуга. Неспособност земље да сервисира своје дугове, трагање за могућностима репрограмирања или додатног задуживања узимањем нових кредита чији је износ већи од износа који доспева на отплату и с тим у вези опасност од дужничке кризе само су још једна одлика пословног амбијента која одбија стране инвеститоре. Уколико се степен задужености земље посматра у односу на учешће укупног спољног дуга према БДП Србија се сврстава у групу средње задужених земаља (48-80%). Међутим, ако се као критеријум узме однос укупног иностраног дуга према извозу робе и услуга Србија већ дуги низ година спада у категорију високо задужених земаља (220% и више). Нарочито забрињава структура укупног спољног дуга у којој расте учешће приватног сектора који обухвата позајмице банака и привредних друштава. Од 2000. до 2008. године учешће јавног дуга у укупном спољном дугу има силазни тренд. На почетку 2000. године јавни дуг, посматрано у доларима износио је 8,8 милијарди долара, што је представљало 81% укупног спољног дуга земље. На крају 2008. године јавни дуг је износио 9 милијарди долара, што представља 29% укупног спољног дуга. У посматраном периоду учешће јавног дуга у укупном спољном дугу смањено је за 52%. У периоду од 2000. до 2008. године учешће приватног сектора у укупном спољном дугу има узлазни тренд, што представља резултат потребе за додатним финансирањем сектора привреде у складу са високом стопом економског раста. Учешће приватног сектора у укупном дугу на почетку 2000. године износило је 18%, да би на крају 2008. године учешће износило 71%.¹⁹ Спољни дуг јавног сектора на крају децембра 2009. износио је 7,2 милијарде евра, и у укупном дугу учествовао је са 32%, док је спољни дуг приватног сектора био на нивоу од 15,5 милијарди евра, од чега дуг банкарског сектора чини 30,1%, а предузећа 69,9%.²⁰

На крају септембра 2011. године укупан спољни дуг Републике Србије износио је 23,9 милијарди евра, што је за 1,1 милијарду евра, или 5,0%, више него на крају јуна 2011. Спољни дуг јавног сектора повећан је за 1,3 милијарде евра, или 14,2%, док је дуг приватног сектора смањен за 169,7 милиона евра, или 1,2%. Како се наводи у кварталној анализи дуга коју даје Народна банка Србије учешће спољног дуга у процењеном БДП-у на крају трећег тромесечја износило је 75,6%, што је испод нивоа високе задужености од 80% према критеријумима Светске банке за анализу одрживости спољне задужености (сматра се да је земља високо задужена кад учешће спољног дуга у БДП достигне 80%). Овај индикатор екстерне солвентности је у односу на крај претходног тромесечја повећан за 1,2 процентна поена због пораста спољног дуга јавног сектора. Учешће спољног дуга приватног сектора у процењеном БДП-у износило је на крају септембра 2011. године 42,5%. Спољни дуг приватног сектора на крају септембра 2011. износио је **13,5 милијарди** евра, од чега је 4,4 милијарде евра дуг банака, а 9,1 милијарда евра дуг предузећа. Укупан дуг банака повећан је за 28,0 милиона евра, или 0,7%, док је дуг предузећа смањен за 197,7 милиона евра, или 2,1%. Спољни дуг приватног сектора у укупном спољном дугу партиципирао је са 56,3%, а спољни дуг јавног сектора био је на нивоу од 10,43 милијарди евра.²¹ У оваквој ситуацији крајње је неизвесно колике ће бити гринфилд и браунфилд инвестиције али је врло вероватно да ће

¹⁹ Драгутиновић, С., at al, „Светска економска криза и последице по привреду Србије”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.-стр.45;

²⁰ Народна банка Србије: „Анализа дуга Републике Србије”, Београд, март 2010. год.-стр. 2;

²¹ Народна банка Србије, „Анализа дуга Републике Србије”, Београд, новембар 2011. год.-стр. 1-4;

бити веома скромне. Нарочито одбијајуће утиче актуелна рачуница по којој се Влада Србије од почетка свог мандата 2008. године задуживала у просеку 55 евра у секунди, или 4,7 милиона евра дневно.

Исто тако, кредитни рејтинг Србије који је од стране рејтинг агенције Standard&Poor's у децембру 2009. године, уместо дотадашњег „ВВ негативан”, оцењен као побољшан и подигнут на „ВВ стабилан” указује да у земљи и даље постоје одређени неповољни фактори у сфери финансијских, економских и инвестиционих услова који ограничавајуће делују на прилив СДИ.

Из свега изнетог и лаику је потпуно јасно да постоји читав спектар области чијем ревидирању држава мора да приступи много енергичније него до сада и да побољшање опште инвестиционе климе и изградња Србије као повољне инвестиционе дестинације представљају императив актуелне власти. При томе, неопходно је промовисати Србију у глобалним размерама и указати на позитивне стране инвестиционог амбијента у циљу промене негативне перцепције међу потенцијалним инвеститорима потенцирањем постојећих предности. Компаративне стратешке предности на које би Србија у привлачењу СДИ требало да стави акценат су превасходно:

1. Стратешки географски положај, с обзиром да заузима централно место у региону и да се налази на раскрсници путева западне и средње Европе који моравско-вардарском и нишавско-маричком долином воде на обале Егејског мора, у Малу Азију и на Блиски Исток. Кроз Србију пролазе два паневропска коридора: Коридор 10, са својим крацима 10b (Београд-Хоргош-Будимпешта) и 10с (Ниш-Димитровград-Градина-Софија) - друмско-железнички коридор који спаја државе северне и југоисточне Европе. Од укупно 2.400 километара паневропског Коридора 10 на линији Салзбург-Солун у Србији се налази 792 km путева а од 2.528 km железничког коридора кроз Србију пролази нешто више од 760 km железничких пруга и Коридор 7 - европски водни пут реке Дунав који повезује све европске државе у сливу са државама црноморског подручја. Преко територије Србије Дунав протиче у дужини од близу 600 km.
2. Квалитетна и по цени врло конкурентна радна снага, што се врло сликовито може представити примером да је у систему мултинационалне компаније „US Steel”, у смедеревској железари радни сат српског радника, до јануара 2004. године вредео око 40 центи, у фабрици у Републици Чешкој десет пута више(4\$), док је у матичној земљи, у Питсбургу амерички радник зарађивао чак 16,98\$ по сату.
3. Најнижа стопа пореза на добит предузећа у Европи од 10% (једино Црна Гора има нижу стопу пореза на добит од 9%);

Табела бр.5.10. – *Тржишни потенцијал Србије*

Тржиште	Трговински режим	Н° становника
Европска унија	Прелазни трговински споразум	494.070.000
САД	Генерализовани систем преференција	302.558.000
Руска Федерација & Казахстан	Споразум о слободној трговини	158.950.800
Белорусија	Споразум о слободној трговини	9.689.800
СЕФТА	Споразум о слободној трговини	29.990.542
ЕФТА	Споразум о слободној трговини	13.000.000
Турска	Споразум о слободној трговини	75.000.000
Укупно:		1.083.259.142

Извор: SIEPA: „Invest in Serbia: Location, Skill, Profit”;

4. Србија је једина земља изван ЗНД која има потписан Споразум о слободној трговини са Руском Федерацијом, који значи ослобађање од царина за највећи део роба из међусобне трговинске размене две земље и бесцарински приступ производа огромном руском тржишту, од августа 2000. године;

5. Преференцијални третман при робној размени са земљама југоисточне Европе постигнут потписивањем мултилатералног Споразума о слободној трговини СЕФТА 2006 који је за Србију на снагу ступио октобра 2007. године;
6. Потписивањем Споразума о слободној трговини са Белорусијом, Турском и земљама чланицама ЕФТА групације током 2009. године постаје привлачна за страна улагања и отварање нових компанија које би своје производе под повољнијим условима пласирале на тржиштима ових земаља,
7. Након одмрзавања Прелазног трговинског споразума и подношења кандидатуре за чланство у Европској унији у децембру 2009. године и добијања статуса кандидата за чланство у Унији марта 2012. године наша земља је постала политички стабилно одредиште страних директних улагања погодно за подизање српског извоза на виши ниво.

5.3. ПРОМЕНА ИНВЕСТИЦИОНЕ КЛИМЕ КАО ПОЛАЗНА ОСНОВА УБРЗАНОГ РАСТА РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

Највећи део прилива СДИ је, као и у другим земљама региона у Србију дошао путем приватизације, аквизицијом постојећих предузећа. Општи је утисак да у највећем броју случајева купци-инвеститори нису били у могућности да реализују и испуне уговорене обавезе по основу инвестиционих и социјалних програма а камоли да додатно улажу у проширење сопственог пословања. Неуспешне приватизације или блаже речено одсуство „већег” постприватизационог улагања могу се правдати преамбициозно постављеним плановима нових власника, али пре чињеницом да су затечена стања у купљеним предузећима, као и њихови изгледи на тржишту у датим условима најчешће погрешно оцењени. Влада, у намери да убрза процес приватизације 2005. године предлаже а Народна скупштина усваја измену Закона о приватизацији којом држава предузећима у процесу приватизације отписује у целости дуговања према фондовима и јавним предузећима како би постала привлачнија за потенцијалне инвеститоре. Поменути дугови би, наравно накнадно били измирени из прихода остварених продајом субјекта приватизације.²² Као да је држава желела да што пре распрода преостала предузећа а добијена средства уместо у модернизацију извозних производних капацитета и одржање стопе запослености у првом реду усмери ка финансирању прекомерне јавне потрошње и тако се наша у зачараном кругу суочена са социјалним тензијама. Зато је готово најважније прекинути са старом праксом трошења новца из ино извора који нам је већ на располагању и који ће се тек слити у нашу земљу на покривање државног буџетског дефицита и оживљавањем производње, отварањем нових радних места и подизањем привредне активности на виши ниво омогућити широким слојевима становништва бољи животни стандард и живот достојан човека.

Имајући у виду изузетно мали број greenfield пројеката веће вредности (осим „оне фабрике лименки”, односно инвестиције Ball Packaging Europe од 75 милиона евра) greenfield инвестиције у Србији су далеко од развојних потреба и самим тим на незадовољавајућем нивоу. Како прихватљив привредни развој Републике Србије и у наредном периоду мора бити подржан инфузијом у форми страних улагања услов привлачења већег нивоа инвестиционих токова почива у смањењу административних баријера за долазак страних инвеститора. Тим пре што се пред Србију поставља знатно тежи задатак у односу на претходни период када су стране инвестиције произиласиле из процеса приватизације. Но, с обзиром да се тај процес ближи крају, убудуће би гро прилива страног капитала у привреду требало да се слије у виду гринфилд инвестиција, кроз градњу фабрика „на ледини”, а такве инвестиције је далеко теже привући.

Сасвим је извесно да ће са јењавањем и окончањем процеса приватизације нови инвестициони подухвати у форми greenfield инвестиција постати примарни облик СДИ у Србији.

²² „Службени гласник СЦГ”, 45/05; Закон о изменама и допунама Закона о приватизацији, чл.7;

Још је извесније да ће ниво улазних инвестиционих токова у том случају бити директно условљен квалитетом пословног окружења. Очекивано постепено смањење прилива средстава по основу приватизације изискује стварање подстицајног амбијента за повећање greenfield инвестиција. Отуда је унапређење пословне климе и стварање конкурентног амбијента и услова „способних” да подстакну већи прилив нових инвестиција али и да подрже постојећа предузећа да реинвестирају у активности са вишом додатом вредности основни услов за подизање укупне конкурентске способности српске привреде.

Може се рећи да је креирање подстицајног инвестиционог амбијента за СДИ у Србији у функцији:

- повећања броја и вредности нових улагања у индустријску производњу и сектор међународно размењивих услуга,
- пружања олакшица и подршке инвеститорима како би се стимулисало и убрзало спровођење њихових планираних улагања и
- охрабривања и пружања олакшица постојећим инвеститорима како би се повећао њихов ангажман у земљи и што је више могуће повећао ниво међународно конкурентне додате вредности у привреди.

Полазећи од наведеног произилази да подизање свеукупног нивоа улагања у производно оријентисане привредне секторе представља изазов за Србију. С обзиром да су инвестиције углавном улазиле у сектор неразмјенивих добара – банкарство, осигурање, телекомуникације неопходна је оријентација ка привлачењу инвестиција које би подстицањем производње последично довеле до супституције увоза, повећања извоза, чиме би се, наравно утицало и на поправљање стања у спољнотрговинском билансу. Суштина је да се преусмеравањем инвестиција ка сектору „размјенивих” добара покрене производња и да се прихватањем пројеката друштвено одговорног пословања обезбеди динамичан и одржив привредни раст и проширење потрошачке базе. Можда је дошло време да пољопривреда, производња здраве хране и производа прехранбене индустрије највишег степена прераде (читај: додате вредности) постану примарна карика у подизању конкурентске предности српске привреде у међународним размерама. Исто тако, деструкција производње и суноврат индустрије, обележен пропадањем индустријских капацитета и деценијском застарелашћу технологије захтевају хитну интервенцију државе у смислу реиндустријализације, како би се изнад угашених фабричких димњака, као симбола развоја поново видео дим.

Једна од посебно важних перформанси пословног амбијента чији значај у привлачењу СДИ и развоју конкурентне привреде држава не сме игнорисати односи се на обезбеђење квалитетне саобраћајне и привредне инфраструктуре унапређењем постојећих и изградњом нових објеката. Акцијама НАТО агресора током 1999. године у великој мери су оштећени витални објекти енергетског, саобраћајног и телекомуникационог система ионако већ начети зубом времена. Техничко-експлоатационе перформансе саобраћајне инфраструктуре су знатно испод нивоа европских стандарда па је један од приоритетних задатака државе да заједно са земљама суседима ради на развијању инфраструктуре, посебно на мрежи аутопутева и модернизацији железнице како би појединачне економије и регион у целини постали привлачнији за међународне инвеститоре. Улагања у инфраструктуру су, дакле од пресудног значаја за српску привреду с обзиром да отклањање ограничења, у смислу неразвијене физичке инфраструктуре ствара услове за друге инвестиције и значи повећање инвестиција и у остале секторе привреде.

Усвајањем Стратегије развоја железничког, друмског, воденог, ваздушног и интермодалног транспорта у Републици Србији од 2008.-2015. године, у јануару 2008., приоритетном је проглашена обнова, реконструкција, модернизација и изградња квалитетне инфраструктуре и индивидуалних саобраћајних токова са циљем достизања нивоа који је упоредив и компатибилан

са нивоом земаља чланица Европске уније а ради уједначавања карактеристика транспортне инфраструктуре са тенденцијом њене даље модернизације. Пажња је посебно фокусирана на развој инфраструктуре која међусобно повезује земље региона или регион у целини са остатком Европе па је у оквиру дугорочног развојног концепта Стратегија заправо оријентисана ка развоју регионалне саобраћајне инфраструктуре на Балкану. Намера је да се квалитетном и модерном саобраћајном инфраструктуром кроз Републику Србију омогући успостављање најкраћих и најефикаснијих веза западне и централне са јужном и југоисточном Европом и да се повећањем износа средстава за одржавање и санацију главних путева заустави дугорочно пропадање путне мреже.

У делу Стратегије посвећеном Дугорочном развоју мреже јавних путева императивом од виталног значаја проглашен је наставак у изградњи започетих капиталних инфраструктуралних пројеката, пре свега завршетак северног крака Коридора 10 на релацији Београд-Нови Сад-Суботица-Хоргош, а један од приоритета је и пут Појате-Прељина, деоница од укупно 107,2 километра. Претпоставка за бржи економски развој огледа се и у изградњи аутопута Београд-Јужни Јадран (Е763) чија укупна дужина од Београда до Бара износи 455km док дужина трасе кроз Србију, на планираном путном правцу Београд-Остружница-Пожега-Бољаре (црногорска граница) износи 255km. Као наставак аутопута који води од румунске границе, преко Вршца и Панчева до Београда (деоница од Београда до Панчева изграђена је у пуном профилу) овај путни правац обезбедио би најкраћу могућу везу са западном Србијом, Црном Гором, а преко луке Бар и са јужном Италијом и другим поморским лукама Јадрана и Средоземља. Према најавама, сада већ бившег Министарства за национални инвестициони план градња аутопута озваничена је 29. јула 2010. свечаним отварањем радова на првој деоници од Уба до Лајковца, у дужини од 12,5km али је услед незавршене експропријације земљишта на траси будућег аутопута дошло до првих застоја у изградњи. Пројекат је подељен на три етапе које су различите и по спремности пројектне документације и по изворима финансирања, а завршетак укупног инвестиционог подухвата се амбициозно предвиђа до 2015. године.

И најновији пример потписивања уговора о пројекту изградње моста преко Дунава, од Борче до Земуна вредног 170 милиона евра који ће реализовати кинеска компанија CRBC (China Road and Bridge Corporation) само потврђује чињеницу да се инвестицијама из иностранства могу остварити директне користи и позитивни ефекти по привреду земље домаћина. Наиме, уговором који је у оквиру споразума српске и кинеске владе потписан у априлу 2010. године предвиђено је ангажовање подизвођача и употреба грађевинског материјала из Србије у вредности не мањој од 45% од укупне финансијске вредности пројекта. Шта ће то значити за домаћа грађевинска предузећа и произвођаче неопходних инпута непотребно је коментарисати. Дакле неопходно је привући што већи број СДИ које би, поред квалитетне изградње и реконструкције објеката инфраструктуре обезбедиле веће ангажовање локалне радне снаге, виши степен искоришћености постојећих капацитета и усклађивање квалитета инпута са европским и светским стандардима. Због високог волумена и спорог повраћаја уложених средстава инвестиције у инфраструктуру треба усмеравати на начин који не подстиче раст задужености. У том смислу што више користити БОТ аранжмане као добар модел за капиталне инвестиције у коме инвеститор изграђује, финансира и експлоатише одређени капацитет у дефинисаном периоду, а затим га преноси на државу. (Ђуричин, www.ses.org.rs)

Метод за привлачење СДИ и повећање нивоа упослености радне снаге, који је подједнако успешно примењен у земљама у развоју и земљама у транзицији: Кини, Чешкој, Словачкој, Турској, а на који Србија може ставити акценат подразумева **давање додатних пореских олакшица и директних финансијских подстицаја за пословање у индустријским и технолошким парковима и слободним зонама**. Понуда локација са специјалним погодностима за пословање примењује се у свету са великим успехом. Идеја је да се, када су у питању индустријски паркови заинтересованим инвеститорима уз одговарајуће пореске олакшице,

давањем земљишта под повољним условима и изградњом примарне инфраструктуре до границе индустријског парка од стране државе и подстицајним мерама локалне самоуправе олакша изградња производних капацитета и пласман производа намењених искључиво домаћем тржишту.

Од пресудне важности је одредити локације за индустријске паркове и поред „неизграђеног” земљишта, такозваних *greenfield* локација истражити и места, односно, *brownfield* локације на којима већ постоји одређена инфраструктура која се не користи на економски ефикасан начин. За ту сврху нарочито су занимљиве напуштене базе Војске Србије, како због своје основне инфраструктуре, тако и због објеката који се могу преуредити за потребе корисника индустријских паркова. Услед евидентних регионалних диспропорција у развоју важно је да индустријски паркови буду регионално распоређени како би дошло до концентрације привредних активности и на локацијама које иначе нису привлачне за стране инвеститоре чиме би се подстакао убрзани економски напредак неразвијених и девастираних подручја и постигао равномернији привредни развој земље. Слични индустријским парковима, који су првенствено окренути бизнису и производњи - технолошки паркови нагласак дају развоју и научно истраживачким активностима. Оснивају се углавном у близини високообразовних институција и истраживачких центара те привлаче врхунске стручњаке мотивисане да раде на освајању нових производа и њиховој комерцијализацији, али и младе таленте који се у њима даље усавршавају и образују. Технолошки паркови као инкубатори иновативности и предузетништва којима се осигурава концентрација знања, високе технологије, образовања и повезаност с националним и светским образовним институцијама најефикасније су средство за комерцијализацију резултата научних истраживања и пут према ефикаснијем реструктурирању индустрије, одрживом регионалном развоју, ефикаснијем коришћењу и развоју интелектуалног потенцијала и смањењу незапослености. Најједноставније речено индустријски паркови представљају скупове предузећа сконцентрисаних на одређеној територији, која деле исту инфраструктуру и претпоставка су трајног дислоцирања свих производних капацитета из централног и стамбеног дела насеља. Од индустријских паркова технолошки паркови, који такође представљају агломерацију предузећа разликују се по томе што је активност предузећа сконцентрисаних на простору парка усмерена ка изналагању усавршених технолошких решења и на технолошки развој, односно на комерцијализацију резултата научно-истраживачких активности. У циљу повећања степена иновативности при креирању атрактивног асортимана понуде и усавршавања техничко-технолошких решења и процеса производње веома је важно омогућити оснивање и функционисање водећих технолошких паркова на локацијама које су комплетно инфраструктурно опремљене и које обезбеђују интензивне везе предузећа, универзитета, научно-истраживачких института и центара који се баве фундаменталним, развојним или примењеним истраживањима.

Технолошки паркови почели су се оснивати педесетих година на тлу америчког континента, а велику експанзију доживљавају седамдесетих и осамдесетих година прошлог века. Међу првима настао је *Stanford* индустријски парк у Калифорнији (1953.) из кога ће се касније развити Силиконска долина која данас представља основни модел успешног технолошког парка и дом за велики број компанија из сфере високе технологије (*Apple, Google, Facebook, HP, Intel...*) Србија је на самом почетку развоја технолошких паркова као светског тренда повезивања науке и технологије ради динамизирања привредног развоја и потребно је да озбиљније приступи реализацији дуго најављиваних пројеката усмерених ка формирању технолошких паркова у Нишу, Инђији, Вршцу и Старој Пазови и поштовању рокова завршетка радова на изградњи објеката Научно технолошког парка Звездара на простору непосредно испод зоне објеката Института „Михајло Пупин”, који се везују за март 2012. године.

Како је пракса слободних зона на нашем простору показала, једини препознатљив подстицај за улагање и рад у оквиру режима слободне зоне огледао се у могућности обављања извозно оријентисане производње без плаћања царина и пореза на додату вредност (ПДВ) при увозу опреме и репроматеријала и није довољно стимулативно деловао на привлачење нових

инвестиција. Чињеница да одређене царинске процедуре (активно оплемењивање) омогућавају остварење одређених погодности у смислу обављања производње ради извоза, без плаћања царине и пореза на додатну вредност и ван режима слободне зоне, као и чињеница да осим почетне инвестиције приликом оснивања слободне зоне нема значајнијих инвестиција у интензивирање производних активности у слободним зонама од тренутка њиховог оснивања, упућују на закључак да погодности које нуди режим слободних зона у овом тренутку у Србији није довољно атрактиван за привлачење нових инвестиција. Изузетак је слободна зона Пирот која је одлуком Владе 2011. године проширена са 67 на 103 хектара на чијем простору постоји осам производних програма, од којих је доминантан погон француске фабрике за производњу аутогума (*Michelin, Tigar Tyres*) чиме је детерминисан статус слободне зоне као извозно производне зоне (*export processing zone*).

Стратегија развоја слободних зона Републике Србије за период од 2010. до 2015. године поред основних предвиђа читав низ додатних финансијских подстицаја, пореских олакшица и подстицајних мера локалне самоуправе које су у функцији привлачења СДИ: за инвестиције преко 7,5 милиона долара и 100 новоотворених радних места нулти порез на добит предузећа у периоду од 10 година, плаћање пореза на зараде по стопи умањеној за 50% од прописане стопе (12%), умањење садашње стопе пореза на имовину за 50%, понуда општинског земљишта по ценама повољнијим од тржишних, ослобађање од плаћања општинских накнада и такси за изградњу и експлоатацију објеката и прикључење на инфраструктурне мреже, субвенције за отварање нових радних места. Притом, стимулативне мере локалне самоуправе, при експлоатацији објеката у границама слободне зоне за период од 10 година од периода издавања употребне дозволе за изграђени објекат иду у правцу ослобођања корисника од плаћања локалних комуналних такси; накнаде за коришћење градског грађевинског земљишта и накнада за комуналне услуге.²³

У Србији тренутно функционишу слободне зоне Суботица, Нови Сад, Зрењанин, Шабац, Крагујевац, Ужице и Пирот, а у децембру 2011. године потписан је уговор о оснивању Слободне зоне Југ, док се послови на отварању слободне зоне Смедерево приводе крају. Меморандумом о разумевању са јужнокорејским компанијама Yura Corporation и Yura Eltec Shin Won и италијанском компанијом Daytek и споразумом са компанијом Benetton, потписаним током 2010. и почетком 2011. године, Влада Републике Србије и Град Ниш преузели су обавезу формирања Слободне зоне у оквиру које ће пословати ове компаније. Слободна зона Југ, са седиштем у Нишу, обједињује три издвојене локације и то део у индустријској зони Доње Међурово, део на комплексу фабрике НИТЕКС у Нишу и индустријској зони у Прокупљу, где је смештена немачка фабрика за производњу каблова намењених аутоиндустрији Leoni. Ова Слободна зона са укупном инвестицијом од скоро 90 милиона евра, (Benetton 43,2 мил, Yura 15 мил, Leoni 15 мил, Shin Won 13 мил и Daytek 8 мил евра) представља значајну подлогу за повећање запослености и побољшање животног стандарда грађана на овом простору. Долазак нових страних инвестиција у постојеће слободне зоне имао би вишеструке ефекте. Примарни производни процеси у зонама омогућавају активирање и развој локалне производње која, снабдевањем локалним сировинама, полупроизводима и резервним деловима основне производње, постаје подршка континуалног и квалитетног производног ангажовања производних погона који послују у границама зоне. Међусобна интеракција зоне и домаћих предузећа огледа се и у пружању великог броја различитих врста услуга, као и трговачким и производним активностима а ефекти се огледају и у повећању потрошње која се јавља као последица повећане упослености. Директне инвестиције се на тај начин преливају ван граница слободних зона и дају додатни позитивни ефекат на целокупну локалну економију. С обзиром да чланство у Европској унији значи укидање пореских олакшица и ослобађања, као и почетак краја директних финансијских подстицаја у слободним зонама и индустријским парковима неопходно је, пружањем погодности у области фискалне политике у

²³ „Стратегија развоја слободних зона Републике Србије за период од 2010. до 2015. године”,

комбинацији са додатним стимулацијама на државном и локалном нивоу искористити дати тренутак и убрзано стварати атрактивна места за улагање капитала, просторе динамичног и одрживог привредног раста и повећања упослености.

У Србији тренутно постоји велики број индустријских зона, али не постоји ниједан индустријски парк, а закон којим би се дефинисала област и начин њиховог функционисања је, поред вишегодишњих најава још увек у процесу доношења. Слична је ситуација и са судбином технолошких паркова. Потребно је, дакле дефинисати квалитетне локације за слободне зоне и индустријске паркове и активно радити на њиховом стављању у функцију.

За успешан развој концепта слободних зона и њихову могућност да привуку директне инвестиције мора се, пре свега, радити на развоју нових локација. Нарочито су атрактивне локације које комбинују више врста погодности за пословање и у свом саставу имају:

- постојеће објекте и инфраструктурне капацитете напуштене у процесу транзиције (намењене за brownfield инвестиције);
- инфраструктурно опремљено земљиште за greenfield инвестиције намењене извозно оријентисаним производним програмима са режимом слободне зоне – слободна зона;
- инфраструктурно опремљено земљиште намењено за greenfield инвестиције намењене производним програмима оријентисаним за домаће тржиште - индустријски парк;²⁴

Притом, симбиоза слободне зоне и индустријског парка би у нашем случају дала најбољи резултат. Додатна атрактивност појединих локација постигла би се тако што би се у границама инфраструктурно опремљеног земљишта дефинисао простор са режимом слободне зоне намењен производњи за инострана тржишта, док би преостали део индустријског парка предвиђао пословање и производњу за потребе домаћег тржишта. Нарочито је значајно да слободне зоне привуку технолошки сложеније производне процесе као и да се на локацији слободних зона формирају сопствени истраживачки центри, *hi-tech* паркови и инкубатори развоја. Постоји и могућност страног улагања заснованог на улагању знања док би држава ангажовала експерте и високообразоване кадрове спремне да новине прихвате и пренесу ван граница зоне (пример Кине и Тајвана) чиме би се кроз трансфер технолошког знања на домаћу привреду подстакло привредни развој региона на коме је парк лоциран.

Иако усмеравање токова СДИ ка земљама у транзицији применом пореских подстицаја, у условима све израженије конкуренције за страним капиталом на глобалном нивоу добија посебну димензију, пракса највећег броја земаља потврђује да инвестиционе пореске олакшице не представљају кључну детерминанту у процесу креирања привлачног амбијента за приватни страни капитал. С тим у вези, уколико земља настоји да се афирмише као „магнет” за привлачење страних инвестиција мора имати у виду да, иако важни ови подстицаји нису довољан услов за креирање пословне климе погодне за остваривање дугорочних интереса иностраних инвеститора.

Ниске стопе опрезивања и пореске олакшице као облик подстицаја СДИ посебно треба активирати **при улагању у неразвијена** (степен развијености испод 80% од републичког просека) **и сиромашна (девастирана) подручја** чији је степен развијености испод 50% просека у Републици (40 општина). Тако је Влада у мају 2010. године усвојила национални Програм за оживљавање индустријских центара: Ниша, Зајечара, Краљева и Новог Пазара као и за девастирана подручја. Програм подразумева посебне подстицаје за инвеститоре који су заинтересовани да улажу у оживљавање производње отварањем нових фабрика, проширењем

²⁴ „Стратегија развоја слободних зона Републике Србије за период од 2011. до 2016. године”, стр. 17;

капацитета или реконструкцијом постојећих погона и отварањем нових радних места у овим градовима и девастираним подручјима: Меровина, Куршумлији, Тутину, Пријепољу, Сврљигу, Варварину... Регионалне диспропорције у Републици Србији су највеће у Европи и представљају велики развојни проблем. Из тог разлога неопходно је створити услове за подстицање и привлачење нових инвестиција као и за рехабилитовање предузећа која имају проблеме у пословању, а чије се седиште и организована производња налазе на девастираном подручју. Намера је да се оживљавањем постојећих неангажованих капацитета или инвестицијама у нове погоне који ће повећати запосленост и допринети развоју девастираних подручја утиче на смањење несразмерног регионалног развоја земље, који је нарочито продубљен током процеса транзиције и на постизање уравнотеженог развоја у свим регионима.

Потенцијални инвеститори се мотивишу обезбеђивањем дупло већих подстицаја, у односу на постојеће и то у износу од 4.000 до 10.000 евра за сваког новоуспелог радника, а услов за добијање ових средстава прецизиран је вредношћу инвестиционог подухвата која не може бити мања од 500.000 евра и запошљавањем најмање 50 нових радника. (www.merr.gov.rs/ објављено: 13. мај 2010.)

Средства за привлачење директних инвестиција обезбеђују се из буџета Републике Србије и не могу бити коришћена за финансирање инвестиционих пројеката у сектору примарне пољопривредне производње, угоститељства, трговине и производње синтетичких влакана и угља. Висина средстава која могу бити додељена за инвестиције у производни сектор одређује се према новим радним местима отвореним у периоду од три године од дана потписивања уговора о додели средстава, и то:

- од 4.000 до 10.000 евра у девастирана подручја и подручја од посебног интереса,
- од 5.000 до 10.000 евра у аутомобилску, електронску или индустрију информационих и телекомуникационих технологија и у подручја од посебног интереса,
- од 2.000 до 5.000 евра у остала подручја Републике Србије;

за инвестиције у сектор услуга које јесу или могу бити предмет међународне трговине, као и за инвестиције у стратешке пројекте из области туризма

- од 2.000 до 10.000 евра по новоотвореном радном месту.²⁵

У намери да интензивира улазне инвестиционе токове Влада Србије је почетком 2010. године пружила могућност инвеститорима (домаћим и страним) да купе или закупе државно земљиште по цени нижој од тржишне, па чак и да га добију на бесплатно коришћење уколико доставе гаранције да ће улагати у производњу и да ће својом инвестицијом омогућити да се број укупно запослених на конкретној локацији (град или општина) повећа за најмање 1%. Под условом да локална власт процени да је реч о пројекту од изузетног значаја за економски напредак појединих, пре свега недовољно развијених региона земљиште може бити поклоњено на коришћење на период и до 99 година. Питање је хоће ли овај потез бити добар „мамац“ за долазак великих инвеститора који би плацеове на атрактивним локацијама добили испод цене (шведска компанија Икеа) или је то само још један од начина за легализацију дугогодишње праксе додељивања грађевинских локација мимо законских процедура и контрола.

Како су бројна емпиријска истраживања потврдила, поред макроекономске стабилности један од фактора који пресудно утиче на одлуку инвеститора хоће ли реализовати свој пројекат у нашој земљи односи се на сложене процедуре добијања разноразних дозвола и сагласности. Генерално, број процедура и дана неопходних за прикупљање докумената директно се рефлектују на ризик инвестирања и увек представљају камен спотицања приликом селекције инвестиционе

²⁵ Службени гласник Републике Србије, бр. 42/2011 и 46/2011: „Уредба о условима и начину привлачења директних инвестиција”, члан 4;

дестинације. Отуда се један од најважнијих задатака креирања привлачне инвестиционе климе огледа у елиминисању административних баријера и примени начела „one stop shop”, односно све под једним кровом или све на једном шалтеру. Могућност да страни улагачи заинтересовани за инвестирање у Србији, али и српски привредници у дијаспори на једном месту контакта добију све релевантне информације везане за услове инвестирања и дозволе потребне за оснивање и пословање њихових предузећа уз лепу реч и осмех љубазног особља у великој мери ће утицати на поправљање имиџа наше земље и значајно увећати прилив инвестиција.

5.4. УЛОГА ДРЖАВЕ НА ПРОМОЦИЈИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

У условима глобализације када развојем комуникационих и транспортних технологија долази до компресије света и смањивања и лакшег превазилажења физичке дистанце између појединих локација и географских дестинација, у ситуацији када су земље света прихватиле да СДИ обезбеђују разне погодности економијама примаоцима и пристале на либерализацију инвестиционих токова, сведоци смо континуиране и све интензивније потраге компанија, као носилаца улагања за ограниченим ресурсима али и међусобног надметања појединих локација у њиховом привлачењу. Притом, у великој глобалној „игри привлачења” учествује конкуренција на глобалном нивоу па се као непосредни опоненти појављују локације из најудаљенијих делова света које поседују и нуде одговарајуће карактеристике и услове за пословање који на „најбољи” начин задовољавају критеријуме инвеститора. У настојању да се привуку и задрже ресурси неопходни за остварење дефинисаних циљева развоја јавља се специфичан вид конкуренције између атрактивних и диференцираних локација појединих региона, земаља, али и ужих географских области-општина/локалних самоуправа и градова. Како би постали предмет интересовања али и коначно одредиште инвестиционог ангажовања реномираних компанија уместо пасивних посматрача државе настоје да прихватањем и применом маркетинг концепта обликују своју локацијску понуду у складу са сагледаним потребама постојећих и потенцијалних корисника. Полази се од чињенице да места, односно локације, као специфични производи поседују садржаје чије обликовање захтева релативно дуг период времена, и да су постојеће локацијске вредности у функцији подмиривања потреба, испуњења жеља и задовољавања различитих захтева потенцијалних „купаца” и корисника. Стога, Котлер и сарадници с правом истичу да су „локације заиста производи чији идентитети и вредности морају бити осмишљавани и размењивани на тржишту” и при томе упозоравају да се „оне локације које се не могу успешно продати суочавају са ризиком од економске стагнације и назадовања”.²⁶

Одлучивање о питањима просторног размештаја инвестиционих активности неминовно мора започети доношењем иницијалне одлуке о избору места које је пожељно за локацију производног погона. Инвеститор најпре тражи атрактивну макролокацију, односно регију или земљу, а потом се његова пажња усмерава ка проналажењу најподесније микролокације, односно подручја и места које је угодно за планирано инвестиционо ангажовање. Притом, локација (градови, општине, државе, регије) као „маркетиншка понуда или производ представља заокружено и препознатљиво географско подручје са припадајућом инфраструктуром, атрактивностима, ресурсима, потенцијалима, културом, обичајима, атмосфером и другим обележјима којима је могуће привлачити и задржавати потенцијалне кориснике постојећих локацијских садржаја”.²⁷ Најважнијим детерминантама које се јављају као извори конкурентске предности и конкурентског диференцирања локације, а које, самим тим опредељују атрактивност одређене дестинације за инвестирање сматрају се: тржиште (величина локалног тржишта:

²⁶ Kotler, P., Haider, D. H., & Irving, R., „Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations”, The Free Press, New York, 1993. год., стр. 10;

²⁷ Ракита, Б., Шипрагић, М., „Маркетинг локације у функцији привлачења ресурса”, Маркетинг, часопис за маркетинг теорију и праксу, Vol. 41; број 4, 2010. година, стр. 213;

присуство циљних купаца, број становника и БДП *per capita*; раст тржишта, приступ регионалном и глобалном тржишту, конкуренција, добављачи), трошкови (порези и подстицаји, накнаде и таксе, трошкови транспорта, трошкови коришћења инфраструктуре, цене компоненти и сировина), природни ресурси и њихова приступачност, људски ресурси (образовна и старосна структура радно способног становништва, специфична искуства локалне радне санге, менаџерске вештине), инфраструктура, услови пословања у смислу економске, политичке и социјалне стабилности, правна регулатива. Произилази да макролокација као маркетиншки производ мора да поседује одговарајуће атрибуте како би могла да конкурише понудама других локација. Којим атрибутима земље домаћина ће, при процењивању расположивих алтернатива страни инвеститори дати предност, зависи пре свега од врсте страних директних инвестиција, односно мотива којима су стране директне инвестиције доминантно подстакнуте. За ресурсно мотивисане инвеститоре важни су расположивост, приступачност и услови експлоатације природних ресурса, док је за тржишно мотивисане инвеститоре од пресудног значаја тржишни потенцијал рецептора капитала, потенцијал продаје, раст тржишта, његова структура и слично.

Како би афирмисане вредности локације у свести, не само корисника већ и најшире јавности креирале позитивне асоцијације на помен конкретне географске локације и пробудиле интересовање за њих, неопходно је проактивним техникама и инструментима промоције, унапредити имиџ инвестиционе дестинације. У промовисању одређене локације важно је креирати идентитет локације на основу његових најважнијих и препознатљивих садржаја, а потом сва расположива средства усмерити ка успостављању комуникације са циљним групама купаца и корисника. Јер како истиче Ракита „брендерање и маркетинг државе, града или неке друге локације омогућавају изградњу имиџа те локације и бољу комуникацију са светом”.

Разумевање модела понашања страних инвеститора као својеврсних купаца локацијских атрактивности у процесу доношења одлуке о избору најповољније локације за инвестирање представља кључну претпоставку ефективног привлачења инвеститора из иностранства. Сасвим је јасно да је одлука о избору инвестиционе локације стратегијског карактера с обзиром да се током релативно дугог процеса доношења одлуке захтева ангажованост доносиоца одлуке на активном трагању за релевантним информацијама, критичкој процени прикупљених информација и прецизној оцени расположивих опција. Прве информације добијају се из секундарних извора истраживањем „за столом” (*desk research*), а од репутације одређене дестинације, начина представљања и промовисања локацијске понуде ће зависити да ли ће се наћи на листи оних локација којима ће се у даљем току одлучивања инвеститор ближе позабавити или ће у супротном изгубити прилику да буде изабрана. Ово стога што инвеститори у потрази за правом локацијом, у типичном случају, у разматрање узимају оне земље:

- у које су раније инвестирали,
- у које су инвестирали њихови конкуренти,
- у којима се налазе њихови велики купци или добављачи,
- које се налазе на ранг листама атрактивних земаља,
- о којима су прочитали позитивне извештаје у пословним публикацијама или су чули о њима у медијима,
- које су већ посетили кроз службена путовања или су тамо одлазили на одмор или
- из којих воде порекло.²⁸

Отуда технике промоције инвестиција у принципу треба да су прилагођене и да прате процес опредељивања и доношења коначне одлуке инвеститора о избору инвестиционе локације који од фаза развијања свесности и заинтересованости за производ (понуду локације) пролази и фазе евалуације, провере и прихватања најбоље алтернативе. Постоје разлике у врсти услуга које

²⁸ <http://www.iem.bg.ac.rs/dogadjaji/2009/> Loewendahl, H., „Best practices in investment promotion and retention: Results of a 2009 FT survey”, (ICPE Seminar on Commercial and Economic Diplomacy), 2009., стр.5; - сајт посећен марта 2011;

Агенције за промоцију инвестиција пружају потенцијалним и постојећим инвеститорима. Глобално посматрано опсег услуга и активности може се поделити према томе да ли се односе на период пре доношења одлуке о инвестирању или на период после коначног опредељивања инвеститора за конкретну локацију. У фази трагања инвеститора за најподеснијом локацијом активности промоције се углавном свде на обезбеђивање информација о карактеру и вредностима домаћег тржишта у општим брошурама и водичима за инвеститоре, док су након фазе прихватања понуђених локацијских садржаја посебно значајне активности директног маркетинга.

У том смислу, промоција инвестиција обухвата три групе активности које почивају на примени: **технике унапређења имица земље, технике директног генерисања инвестиција и технике сервисирања постојећих и потенцијалних инвеститора.**

Техника унапређења имица земље у очима инвестиционе јавности као повољне локације за инвестирање обухвата оглашавање у општим или специјализованим медијима за одређени сектор/индустрију, учешће на сајмовима инвестиција, организовање конференција и семинара о инвестиционим могућностима, пружање информација путем web сајта, организовање посета страних инвеститора. **Техника директног генерисања инвестиција** подразумева кампању директног маркетинга учешћем на специјализованим сајмовима, организовањем специфичних семинара и конференција о конкретним инвестиционим могућностима фокусираних на одређене секторе и индустрије. **Техника сервисирања инвеститора** остварује позитивне резултате пружањем неопходних информација и саведодавних услуга, одржавањем редовних контаката са компанијама које су присутне на локалном тржишту, пружањем помоћи у прибављању дозвола и подршке након реализације инвестиционог подухвата са акцентом на задржавању и евентуалном проширивању пословног ангажовања на одабраној локацији.

На основу реченог може се констатовати да су током фазе стварања свести, када се формирају први ставови и интересовања за конкретну инвестициону дестинацију најефективније имперсоналне технике генерисања имица, док је у каснијим фазама придобијања поверења ефективније успостављање личног контакта са инвеститорима.

Брига о страном инвеститору наставља се и након реализације инвестиционог пројекта због чињенице да задовољство постојећих инвеститора представља битан предуслов за појаву и долазак нових носилаца капитала у виду СДИ. Наиме, после „куповине локације“, односно доношења одлуке и реализовања инвестиције на одабраном подручју и првих искустава у новом пословном окружењу, код инвеститора се ствара осећај задовољства или незадовољства. У случају да су перципиране карактеристике локације једнаке или веће од очекивања, јавља се задовољство или чак и одушевљење инвеститора. У супротном, ако перципиране карактеристике локације не испуњавају очекивања, јавља се осећај незадовољства. Као што сатисфакција и ниво задовољства након куповине и пробе производа у великој мери одређују понашање потрошача при поновној куповини, тако је и понашање инвеститора после извршеног улагања детерминисано степеном његове сатисфакције. Задовољан инвеститор ће, у сличној ситуацији, највероватније поново одабрати исту локацију, а врло је извесна и склоност задовољног инвеститора да своја позитивна искуства подели са другима. Са друге стране, незадовољан инвеститор је исто тако склон да узроке незадовољства „испорученим“ производом јавно изнесе и негативном усменом пропагандом најчешће утиче на одустајање и одвраћање других инвеститора од намере да уложи своја средства на негативно оцењеној локацији. Уколико се утврди да је услед променљивих услова окружења постојећа локација изгубила од своје атрактивности инвеститору стоји на располагању могућност да изврши алокацију објекта и да сељењем на друго подручје обезбеди конкурентску предност. У том случају последице су далекосежне јер опредељивањем за локације земаља конкурената одлазећи инвеститор шаље лошу слику у свет, слаби конкурентску позицију земље домаћина и доводи у питање њену инвестициону перспективу. Из тог разлога од пресудног је значаја да се приликом диференцијације националне локације истицањем оригиналних вредности и различитости у односу на потенцијалне конкурентске дестинације не праве пропусти

у смислу улепшавања постојеће инвестиционе атмосфере и слања искривљене слике у свет, већ да се води рачуна да „испоручена” локацијска атрактивност у сваком погледу одговара очекиваном садржају и квалитету локације.

Током прве деценије новог миленијума промоција инвестиција постала је рафиниранија и софистициранија активност која све више усваја таргетиран приступ фокусирањем на одабране циљне индустрије, земље и компаније. Пракса је потврдила да су таргетирање инвеститора и директни маркетинг заправо најефикасније средство за генерисање инвестиција посебно када се имају у виду лимитирани ресурси за промоцију недовољно развијених земаља и општина. У том случају ограничена средства и маркетинг напор се не расипају усмеравањем ка безличној маси инвеститора већ се, након филтрирања широке листе инвеститора, прецизним таргетирањем фокусирају на правилно одабране и приоритетне индустрије, циљне земље и оне инвеститоре за које постоје реалне шансе да буду привучени. **Таргетирање** односно циљни маркетинг у области промоције инвестиција односи се, првенствено на усмеравање маркетиншког напора ка неколико приоритетних индустрија/сектора и циљних земаља у којима су префериране индустрије доминантне, које су географски близу или са којима земља потенцијални домаћин инвестиција има културолошке и пословне везе. Сасвим је прихватљиво да се при циљању инвеститора полази од листе инвеститора који су већ присутни на простору земље домаћина, а неретко је фокус промотивних активности на таргетирању потенцијалних извозно оријентисаних инвеститора са конкретним компанијама у таргетираним секторима.

Примена маркетинг стратегије у смислу таргетирања одабраних индустрија, земаља и компанија одражава да је лични контакт са инвеститорима бољи од безличне методе промоције. Отуда је значајан део промотивних буџета великог броја држава света посвећен организовању састанака са страним компанијама, присуствовању конференцијама и сајмовима као и предузимању мисија у иностранству. Интернет се такође посматра као значајан маркетиншки алат у промоцији инвестиција и представља трошковно ефикасан начин пружања услуга страним инвеститорима. Веб сајтови имају функцију излога у коме државе и региони показују све што имају да понуде. Међутим, између земаља постоје велике разлике у коришћењу овог начина оглашавања што земље без модерне информационе технологије и приступа Интернету и специјализованом рачунарском софтверу ставља у инфериоран положај.

5.5. МОГУЋИ ПРАВЦИ ПРОМОВИСАЊА СРБИЈЕ КАО АТРАКТИВНЕ ИНВЕСТИЦИОНЕ ДЕСТИНАЦИЈЕ

Искуства великог броја земаља показују да се повећање поверења страних инвеститора поред унапређења инвестиционе климе темељи и на изградњи повољне слике земље, потенцијалног домаћина улагања у глобалним размерама (*image building*). У том смислу унапређење слике о Србији захтева интензивнији развој маркетинг стратегија и програма промоције како би потенцијални инвеститори имали прилику да измене негативну представу која је годинама стварана о нашој земљи. Смисао је да се умањи јаз између перцепције која постоји и перцепције коју би Влада и Агенција за страна улагања и промоцију извоза (SIEPA) желеле да страни инвеститори имају о Србији као инвестиционој дестинацији. Неке од активности које се на пољу поправљања имица могу предузети везане су за: промоцију и демонстрацију инвестиционих капацитета локалних самоуправа; упознавање страних инвеститора са најповољнијим дестинацијама за инвестирање у Србији, у каталозима инвестиционих локација „пописати” *brownfield* и *greenfield* локације, информативним публикацијама и Интернет презентацијама истаћи позитивне и конкурентне предности привреде и опредељеност Владе ка спровођењу реформи, организовати такмичења типа „Инвестирајте у Србији” како би се подстакла конкурентност и побољшала пословна клима појединих градова и општина, рекламирање у реномираним привредним часописима, посете најважнијим пословним партнерима, организоване

посете страних новинара који би по повратку у своју земљу активно помогли у представљању и промовисању Србије у позитивном светлу.

Тако на пример, један од актуелних програма Националне алијансе за локални економски развој (NALED), познат као Програм сертификације општина са повољним пословним окружењем доноси велике користи самим локалним самоуправама али и инвеститорима. Добијањем ових сертификата општине Инђија, Крагујевац и Лозница послале су поруку потенцијалним инвеститорима да су креирале здраво окружење погодно за развој бизниса и добиле прилику да дугорочном промоцијом у земљи и иностранству привуку значајне инвестиционе аранжмане. Списак општина са повољним пословним окружењем проширен је 2010. године, када су сертификате добиле општине Бујановац, Лесковац, Пирот, Сурдулица и Врање, док су наредне године спремност да постану добра дестинација постојећем и потенцијалном страном капиталу добијањем сертификата потврдиле општине Чачак, Зајечар, Зрењанин, Рума, Стара Пазова, Ваљево, Ниш и Сремска Митровица.

Нарочито је важно да држава уважава ставове и препоруке Савета страних инвеститора (FIC- Foreign Investors Council) који у редовним годишњим извештајима, од средине 2002. године на овамо у такозваној Белој књизи, презентује информације о пословној клими у Србији указујући на тешкоће са којима се инвеститори сусрећу у пословању али и на начине за њихово ублажавање и елиминисање. Наиме, пре десет година четрнаест тада водећих страних инвеститора у Србији, уз подршку OECD, окупило се око заједничке идеје да, изношењем примедби и упозорења кроз идентификовање главних препрека које штете развоју економског амбијента и угрожавају предвидљивост пословања у Србији и нуђењем конструктивних решења допринесу унапређењу инвестиционе климе за постојеће и потенцијалне инвеститоре. Данас, Савет страних инвеститора броји око 120 чланова са представницима из више од 20 различитих земаља. Кључни закључак Беле књиге 2011 јесте да није било значајног напретка у регулаторном оквиру у протеклих годину дана, па су у складу са тим и главне препоруке Савета страних инвеститора остале исте и указују на потребу одлучнијег спровођења реформи праћењем реформских процеса. Према мишљењу Савета Свеобухватна реформа прописа (СПП) започета реформама пословног окружења путем „гиљотине прописа” 2009. године у смислу измене, допуне и укидања сувишних прописа не само да није довршена већ је у последње време евидентно опадање интензитета и темпа реформи. Ради повећања правне сигурности пословања и инвестирања наглашена је неопходност убрзања процеса усаглашавања и хармонизације законодавства Србије са прописима Европске уније

Споро и недоследно спровођење закона у свим областима пословања као и спорост у спровођењу судских одлука, непостојање стабилног и ефикасног правосуђа такође представљају важна питања којима се у будућности треба озбиљно позабавити. **Утисак Савета** страних инвеститора је да Србија треба да обрати пажњу на примену донетих закона. Указивањем на проблем имплементације усвојених закона једна од основних препорука огледа се у потреби побољшања административних капацитета државе како би се обезбедила адекватна примена свих донетих прописа и прекинула пракса непоштовања закона. Оцењено је и да се ограничавајућим фактором за креирање атрактивног инвестиционог амбијента сматра непредвидљива пореска политика пре свега на локалном нивоу с обзиром да Закон о финансирању локалне самоуправе регулише само могуће облике локалних пореза, али не и лимите и смернице за утврђивање износа пореза, па честе осцилације у висини пореских стопа и варијације између општина појачавају осећај несигурности у пословању страних инвеститора. Иако је Влада Републике Србије укинула порез по стопи од 10% на употребу мобилних телефона, који је уведен у априлу 2009. године као начин борбе против негативног ефекта који је светска економска криза имала на државни буџет, преостали проблеми и најновије тенденције у српском пореском систему иду у правцу увођења нових пореза и обавеза (средином фискалне године) и то без претходне најаве пореским обвезницима, која би им омогућила да прилагоде своје пословне активности новим фискалним оптерећењима. На сличан начин превише компликована административна процедура приликом

стартовања пословања, превелика бирократија и корупција и даље представљају проблеме са којима се одлучније треба обрачунавати. Мада су препознати одређени напори у борби против системске корупције чињеница је да није било успеха у досезању врха корупцијске пирамиде те се највећа замерка упућује на чињенично стање у коме се тражене дозволе и документација и даље могу куповати мимо испуњења зацртаних мера регулативе. Бирократија и рестриктивна административна пракса удружени са корупцијом повећавају трошкове и углавном обесхрабрујуће утичу на прилив СДИ. Значајан напредак уочен је у области уређења својинско-правних односа, посебно у вези са грађевинским земљиштем и изградњом објеката.

На основу кључних констатација Савета страних инвеститора чини се да, ипак, задовољан и сретан постојећи инвеститор представља најбољу рекламу за сваку државу као инвестициону дестинацију и да с тим у вези уважавање њихових примедби и предлога у значајној мери доприноси побољшању свеукупне пословне климе и креирању предвидљивог амбијента за подстицање и динамизирање улазних инвестиционих токова. Стране инвеститоре треба третирати као веома захтевне туристе, као џет сет који захтева беспрекорну услугу врхунског квалитета (са пет звездица). Довољно је да само једанпут неко од потенцијалних улагача непотребно и исцрпљујуће дуго чека на ред у Министарству за неку дозволу или печат и већ сутрадан видећемо их у некој од суседних земаља како успешно послују и веома лоше причају о Србији. А да не заборавимо, негативна пропаганда о идентификованим препрекама за пословање непосредно утиче на одбацивање идеје и одвраћање других инвеститора да се инвестиционо ангажују на подручју које је извикано као неподесно за улагање. Чак и када постоји намера о инвестирању у неку земљу која се сматра атрактивном, та намера не мора да прерасте у одлуку о инвестирању због негативног односа неке особе према томе. Што су интензитет негативног става према преферираној локацији и кредибилитет особе која изражава такав став већи, то ће особа која доноси одлуку бити склонија да прилагоди намеру инвестирања у складу са тим ставом, да одгоди реализацију па и да одустане од одлуке. Отуда је неопходно да држава инволвирањем предлога и препорука Савета страних инвеститора у побољшану верзију инвестиционог амбијента и елиминисањем уочених извора незадовољства инвеститора из иностранства, али и домаћих компанија креира задовољног инвеститора који ће бити имун на активности конкурентских инвестиционих дестинација, али и спреман да усменом пропагандом „доведе” нове инвеститоре.

Са циљем да унапреди креирање имица земље као атрактивне локације за инвестирање и олакша прилив СДИ, као и да пружи помоћ домаћим извозницима приликом пласмана расположивог асортимана понуде на ино тржишта Србија следи глобалне трендове²⁹ и оснива Агенцију за страна улагања и промоцију извоза (Serbia Investment and Export Promotion Agency-SIEPA). Агенција за страна улагања и промоцију извоза основана је 2001. године као канцеларија Владе Републике Србије чији је рад усмерен на унапређењу услова пословања у Републици Србији, промоције Републике Србије као инвестиционе дестинације, промоцију и поспешивање извоза из Републике Србије, и уопште унапређење имица земље. Имајући у виду организациони статус агенција надлежних за послове привлачења инвестиција и извоза у земљама у окружењу и Европској унији, SIEPA је на основу Закона о спољнотрговинском пословању („Службени гласник Републике Србије“ број 36/2009) добила статус јавне агенције. Делокруг Агенције у домену промоције страних директних улагања и промовисања инвестиционог потенцијала Србије обухвата:

- припрему, развој и представљање информација о различитим пословним могућностима и предностима улагања у привреду Републике Србије;
- обавештавање страних улагача о програмима за улагања и извоз и могућностима за конкретна страна улагања у одређеним областима;

²⁹ Према студији UNCTAD под називом „The World of Investment Promotion at a Glance” данас у свету постоји више од 160 националних Агенција за промоцију инвестиција (Investment promotion agency-IPA);

- пружање стручне помоћи страним улагачима у процесу доношења одлуке о избору области и локалитета за улагање;
- пружање помоћи страним улагачима приликом прибављања лиценци и дозвола за обављање одређених делатности или улагања пред надлежним органима и овлашћеним организацијама, ако су такве дозволе потребне чиме се убрзава процес отпочињања реализације инвестиционих подухвата/пројеката;
- организовање непосредних контаката домаћих правних и физичких лица и заинтересованих страних улагача;
- сарадњу са одговарајућим институцијама и организацијама у земљи и иностранству (другој држави или царинској територији) ради повећања директних страних улагања;
- стварање и ажурирање базе података о могућностима Републике Србије у области страних улагања³⁰ и
- пружање разних услуга које су директно или индиректно повезане са реализацијом СДИ.

Конкурентно тржиште захтева систематичне и ажуриране информације доступне на увид и употребу на једном месту. Отуда се озбиљан приступ пословању огледа у постојању интегрисане базе која би објединила велики број компанија са заједничким интересом да унапреде сопствено пословање, али и слику стања привреде и опште инвестиционе климе у Србији. Ажурирањем података у бази добављача и бази инвестиционих локација SIEPA на најефективнији начин доприноси упознавању заинтересованих страних улагача са могућностима и индустријским капацитетима националне економије, успостављању контаката са предузећима из најразличитијих сектора а компанијама које желе да инвестирају или реинвестирају у привреду Србије нуди одређене услуге које се односе на:

- проналажење атрактивних гринфилд и браунфилд локација,
- пружање помоћи у административним процедурама на свим нивоима,
- посредовање у комуникацији са надлежним институцијама на државном и локалном нивоу и
- повезивање са локалним добављачима.

Већина емпиријских истраживања указује да прилив СДИ утиче на повећање увоза земље примаоца капитала углавном због склоности иностраних филијала да увозе високо специфичне репроматеријале и услуге из матичне компаније. Отуда брига око квалитета и поверења у локалне добављаче али и повећање нивоа интегрисања локалних добављача у мрежу предузећа или новог пословног пројекта покренутог инвестицијом у великој мери доприносе да иницијални, односно непосредни ефекат директних страних инвестиција на економску активност буде мултипликован, а да економска активност генерисана иницијалном инвестицијом оствари већи утицај на економију у целини.

У мисији активне подршке развоју националне економије Агенција на бази искуства инвеститора који су изабрали нашу земљу за своје пословање идентификује слабе тачке и припрема извештаје и предлоге о могућим променама правне регулативе у настојању да смањи неизвесност и ризике реализовања инвестиционих пројеката и подстакне дугорочан прилив страних директних инвестиција. У циљу унапређења институционалне подршке пословању и инвестиционом ангажовању инвеститора из иностранства анализом утицаја економске политике на текуће пословање страних улагача предлаже доградњу прописа из ових области од значаја за дизајнирање позитивне инвестиционе атмосфере.

У циљу промовисања сопствене инвестиционе локације SIEPA се определила за пружање услуга страним инвеститорима и након реализације инвестиционих пројеката. Наиме, SIEPA

³⁰ „Службени гласник РС”, бр. 36/2009 и 36/2011: Закон о спољнотрговинском пословању (члан 44);

Aftercare сервис намењен је компанијама које су реализовале своје инвестиционе пројекте унутар граница наше земље и започеле са активним пословањем на тржишту Србије. Намера је да се одржавањем редовних и непосредних контаката са домаћим и иностраним компанијама подстакну активности реинвестирања и даљег проширивања њиховог инвестиционог ангажовања чиме би се конкурентска позиција земље на глобалном нивоу квалитативно поправила.

5.6. ИНСТИТУЦИОНАЛНИ ОКВИРИ ЗА СТРАНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ПРИВРЕДУ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

Примарни услов за укључивање земље у међународне токове кретања капитала свакако се огледа у адекватном начину уређивања односа са међународном заједницом, међународним институцијама и пословним окружењем, али и у постојању квалитетне националне регулативе којом се уређује област страних улагања. С тим у вези може се говорити о екстерном и интерном институционалном оквиру страних директних инвестиција.

5.6.1. Екстерни институционални оквири за страна улагања

Атрактивност појединих инвестиционих дестинација директно је условљена постојањем уређених односа сарадње конкретне земље са међународним финансијским организацијама и институцијама, регионалним економским интеграцијама и најближим пословним окружењем, земљама суседима. Дакле, веома је битно да постоји екстерни институционални оквир за директне стране инвестиције у одређену земљу с обзиром да, као по неписаном правилу потенцијални инвеститор у потрази за сигурним уточиштем за свој капитал у старту одбацује могућност улагања у земљу која нема регулисане односе са међународном заједницом.

Проблем интеграције Републике Србије у међународну заједницу актуелизован је 1992. године, када се у условима политичких и ратних сукоба догодио распад СФРЈ и када су уведене санкције новонасталој држави, Савезној Републици Југославији. Спољни зид санкција и забрана инвестирања у Југославију имали су за последицу прекид веза са „остатком света” и изолацију земље. Иначе, држава СФРЈ која се простирала од Вардара до Триглава била је члан међународних организација из система Уједињених нација, међународних финансијских организација, али и великог броја других организација из области саобраћаја, пољопривреде, науке, просвете и културе. Чланство у неким међународним организацијама датирало је још из периода Краљевине Југославије, док је послератна Југославија била једна од 44 земље оснивача Међународног монетарног фонда (International Monetary Fund) и Међународне банке за обнову и развој (International Bank for Reconstruction and Development), данас Светске банке које су формиране на историјској Бретон-Вудској конференцији, одржаној на североистоку САД, јула 1944. године. ФНРЈ је 1945. године прогласила Указ о ратификацији повеље Уједињених нација и статута Међународног суда правде.

Сарадња Савезне Републике Југославије са међународним финансијским организацијама, прекинута је у периоду десетогодишње блокаде земље, најпре одлуком Извршног одбора фонда од 14. децембра 1992. године када је замрзнут статус СРЈ у овој међународној организацији, а затим је, с обзиром да је чланство у Светској банци условљено уређеним односима са ММФ фебруара 1993. године искључена из чланства Светске банке. Исто тако, Резолуцијом Уједињених нација 47/1 од 22. септембра 1992. године, а на препоруку Савета безбедности Уједињених нација Савезној Републици Југославији ускраћено је право учешћа у раду Генералне Скупштине УН и њених супсидијарних/помоћних тела.

Након извршених политичких промена и укидања економских санкција започео је процес повратка и реинтеграције СРЈ у међународну заједницу. Сарадња са међународним финансијским организацијама обновљена је без подношења захтева СРЈ за поновни пријем у чланство

организација, тако што су, најпре ММФ, а потом и Светска банка признале континуитет новонастале државе са СФРЈ. Наиме, Одбор извршних директора Међународног монетарног фонда је 20. децембра 2000. године донео одлуку (Press Release No. 00/75) с ретроактивним дејством од 14. децембра 1992. године, да је СР Југославија испунила услове за чланство у тој институцији. По уређивању односа са ММФ, за СРЈ су отворена и врата Светске банке. На састанку од 8. маја 2001. године, Одбор извршних директора Банке утврдио је да је СРЈ испунила услове да наследи чланство СФРЈ, с тим што се чланство рачуна ретроактивно од 25. фебруара 1993, до када се чланом сматрала СФРЈ. Овим чином започео је процес укључивања земље у остале институције из састава Групе Светске банке. 2003., након усвајања Уставне повеље, државна заједница Србија и Црна Гора наследила је сва права СРЈ у Светској банци.

Питање чланства поново је отворено иступањем Црне Горе из државне заједнице након референдума одржаног 21. маја 2006. године. Наиме, Црна Гора је искористила право иступања из државне заједнице предвиђено Уставном повељом државне заједнице Србија и Црна Гора којим је прописано да „по истеку периода од три године државе чланице имају право да покрену поступак промене државног статуса, односно иступања из државне заједнице... У случају иступања Црне Горе из државне заједнице, међународни документи који се односе на СРЈ, посебно резолуција 1244 Савета безбедности Уједињених нација, односили би се и у целости важили за Србију као сукцесора.” „Држава чланица која то право искористи не наслеђује право на међународно правни субјективитет, а сва спорна питања посебно се регулишу између државе следбеника и осамостаљене државе. У случају да се обе државе чланице у референдумском поступку изјасне за промену државног статуса, односно независност, у поступку сукцесије регулишу се сва спорна питања, као што је поступљено у случају претходне Југославије.”³¹ С обзиром да је 3. јуна исте године прогласила независност, Црна Гора с аспекта међународног права о сукцесији држава није се могла сматрати правном следбеницом међународног субјективитета државне заједнице Србија и Црна Гора, те је утврђено да Србија као држава следбеник наслеђује међународно-правни субјективитет бивше државне заједнице а да је Црна Гора, отцепљењем постала нова независна држава. На тај начин Србија је као државноправни следбеник државне заједнице Србија и Црна Гора задржала сва права и обавезе које произилазе из чланства у светској организацији, те је тиме потврдила државноправни континуитет међународноправног субјективитета са државом претходницом. Сходно томе, ММФ је 21. јула 2006. године потврдио континуитет Републике Србије у односу на државну заједницу Србија и Црна Гора, као и да Република Србија наставља чланство у овој финансијској организацији с постојећом квотом од 467,7 милиона специјалних права вучења (око 604 милиона америчких долара) и свим правима и обавезама које проистичу из тог чланства (IMF, Press Release No. 06/161).

Након што је, 27. октобра 2000. године поднела молбу за пријем у Уједињене нације, усвајањем резолуције Генералне скупштине бр. 55/12, Савезна република Југославија је 1. новембра 2000. године, примљена у чланство Уједињених нација.

Преговори Србије за приступање у чланство Светске трговинске организације отпочели су фебруара 2005. године, након што је 7. децембра 2004., у својству аутономне царинске територије Република Србија поднела захтев за пријем у чланство ове наднационалне институције новог светског трговинског система. Треба нагласити да се сложен поступак пријема у чланство СТО у основи састоји из три фазе. У првој фази влада земље која подноси захтев за приступање СТО доставља Меморандум о спољнотрговинском режиму којим су обухваћени сви аспекти националне и спољнотрговинске политике релевантни за Споразуме унутар СТО. Меморандум има стандардни формат за све земље а иако је реч о обимном документу уобичајена је процедура да чланице СТО траже додатне информације везане за садржај Меморандума, те достављају листу

³¹ „Уставна повеља Србије и Црне Горе”, Међународна политика, Документи, Београд, година LIII, бр. 1108, октобар-децембар 2002, стр.IV;

питања на која је обавезно дати одговоре, тумачења или појашњења. У следећој фази земља која аплицира за чланство у СТО улази у билатералне преговоре са заинтересованим земљама чланицама везане за либерализацију тржишта индустријских и пољопривредних производа и тржишта услуга ради размене концесија. Паралелно са билатералним преговорима одвија се претходно започети процес испитивања спољнотрговинског система и политике са становишта усклађености/усаглашености са правилима СТО и услова за приступ тржишту потенцијалне чланице од стране Радне групе за приступање коју оформи Генерални Савет СТО. Напокон, у последњој фази преговора финални извештај Радне групе, нацрт протокола о приступању и договорене листе концесија презентују се Генералном Савету или Министарској конференцији на усвајање. О пријему нове чланице одлучује се гласањем, а за позитивно окончање процеса приступања и пријем у чланство довољна је двотрећинска већина.

Када је реч о нашој земљи треба рећи да се Србија налази на листи земаља које имају статус посматрача и преговарају за чланство, заједно са тридесетак других земаља међу којима је поред Руске Федерације од њених суседа једино још БиХ, с обзиром да је Црна Гора децембра 2011. године постала 156. чланица ове трговинске организације. Наиме, 15. фебруара 2005. године на седници Генералног Савета СТО формирана је Радна група за приступање Републике Србије СТО. У досадашњем поступку приступања достављен је опширан Меморандум о спољнотрговинском режиму као и низ других информација и докумената неопходних за наставак тока преговора, спроведене бројне унутрашње економске реформе и усвојени закони усклађени са правилима СТО, током низа састанака Радне групе одговорено је на различите и специфичне захтеве заинтересованих земаља чланица и преговарано о елиминацији царина или њиховој хармонизацији на одређеном нивоу за поједине секторе, у неколико рунди плурилатералних преговора расправљано је о техничким препрекама у трговини, санитарним и фитосанитарним мерама и субвенционисању у пољопривреди. Новембра месеца 2008. године Секретаријат СТО припремио је Нацрт финалног извештаја о приступању Србије СТО а динамика окончања процеса приступа Србије у чланство зависиће од исхода билатералних преговора о царинским стопама и даљој либерализацији тржишта пољопривредних и индустријских производа са САД, Еквадором, Салвадором, Панамом и Украјином.³² Мада чланство у СТО значи и својеврсно сужавање националног суверенитета у вођењу спољнотрговинске политике оно са собом несумњиво носи одређене предности. Имајући у виду да сам начин приступања у чланство СТО претпоставља компатибилност економске политике земље са релевантним параметрима закључених споразума у оквиру ове међународне организације пријемом у чланство смањује се фактор ризика за потенцијалне улагаче и шаље сигнал заинтересованим инвеститорима о стабилности и предвидивости економског система земље.

Са нормализацијом билатералних односа и обнављањем дипломатске сарадње са земљама чланицама Европске уније, САД, Канадом и суседним земљама позиција земље је у међународним размерама постала квалитативно другачија. Позитиван исход договора са Париским клубом поверилаца и утврђивање начина регулисања обавеза према повериоцима Лондонског клуба утицао је на побољшање слике и убрзаније укључивање привреде Србије у токове међународног пословања. Значајан помак Србија је остварила на пољу регионалних економских интеграција постизањем регионалне стабилности и сарадње са државама, пре свега Западног Балкана кроз функционисање Централноевропског споразума о слободној трговини, тзв. СЕФТА 2006. Заједничко тржиште економски сличних земаља региона у процесу транзиције требало би да послужи као полигон за тестирање спремности националних привреда са простора Балкана за улазак у тржишну утакмицу која влада на тржишту уједињене Европе.

³² <http://www.kombeg.org.rs>, Приступање Србије Светској трговинској организацији-тренутно стање-сајт посећен 3.априла 2012. године;

Након одмрзавања Прелазног трговинског споразума и подношења кандидатуре за чланство у Европској унији у децембру 2009. године, одлучност Републике Србије да испуњавањем свих постављених услова и спровођењем реформи по диктату са стране остане доследна путу европске перспективе „награђена” је одобравањем статуса кандидата за чланство у Унији марта 2012. године.

5.6.2. Интерни институционални оквири за страна улагања

Интерни институционални оквир страних улагања првенствено је детерминисан прописима којима се непосредно регулише област страних инвестиција. Стварање повољног пословног амбијента које подстицајно делује на динамику инвестиционих активности претпоставља, пре свега успостављање стабилног правног оквира базираног на законским решењима која гарантовањем слободе страног улагања стимулишу стране инвеститоре. У широкој лепези фактора који стимулативно делују на процес инвестирања па самим тим и на обим страних улагања значајно место припада законској регулативи. Адекватан правни оквир и добро функционисање закона примаран су услов за остваривање пуне правне сигурности страног улагача а самим тим и за подстицање будућих инвестиционих активности предузећа из иностранства. Наиме, држави су потребни једноставни и прецизни прописи али и строга контрола њиховог спровођења. Иако је профит основни мотив улагања, а најзначајнији регулатор инвестиционих активности тржиште, инвеститори очекују јасно дефинисање дугорочних и стабилних услова и правила у овој области. Страни инвеститори трагају не само за отвореним тржиштем, већ све чешће траже исте стабилне услове пословања и могућности као и домаћи улагачи, као и заштиту својих улагања кроз усвајање и примену интернационалних механизма за решавање инвестиционих спорова. Сваки облик увођења рестриктивних мера спречава слободан прилив страних инвестиција, води стварању одређених међународних тензија а неретко и повлачењу постојећих и одлагању потенцијалних инвестиционих подухвата.³³

Када је реч о Србији недвосмислено се може рећи да су законска решења везана за проблематику СДИ усаглашена са решењима која нуде друге земље у транзицији, посебно оне из непосредног окружења и да се последњих година интензивно спроводе реформе у правцу хармонизације са прописима Европске уније. Из угла инвеститора највећим проблемом идентификована је недоследност у примени правних решења и неизвесност у погледу непроменљивости постојеће законске регулативе па се инсистира на континуелном праћењу реформских процеса како би се обезбедила адекватна примена и поштовање донетих прописа.

Још је Законом о страним улагањима из 2002. године гарантована слобода страног улагања давањем права страном улагачу да може основати, односно улагати у предузећа за обављање свих врста делатности ради стицања добити. Закон предвиђа да страни улагач може сам или са другим страним или домаћим улагачима основати предузеће или купити акције или уделе у постојећем предузећу (члан 4). Страном улагачу омогућено је уступање дозвола (концесија) за коришћење природног богатства, добра у општој употреби или за обављање делатности од општег интереса. Поред тога, страном улагачу може се одобрити да изгради, искоришћава и трансферише (В.О.Т.-Build operate and transfer) одређени објекат, постројење или погон, као и објекте инфраструктуре и комуникација (члан 5.). Чланом 8 Закона предвиђен је национални третман страних инвеститора, што значи да страни улагач у погледу свог улога ужива једнак положај, права и обавезе као и домаћа физичка и правна лица. Исто тако, предузеће са страним улогом ужива једнак правни положај и послује под једнаким условима и на једнак начин као и југословенска предузећа без страног улога. Страни инвеститор ужива пуну правну сигурност и правну заштиту у погледу права стечених улагањем, а гарантован је и слободан трансфер свих финансијских и других средстава у

³³ М. Унковић, Н. Кордић, „Регулаторни оквири за страна директна улагања”, Сингидунум ревија, бр.8, 2011. год., стр. 119;

вези са улагањем, укључујући профит и дивиденде у матичну земљу компаније. За спорове проистекле из страних улагања предвиђена је могућност решавања пред надлежним судовима Југославије или пред уговореном домаћом или иностраном међународном арбитражом (члан 17).³⁴

Овим Законом није уређена област страних улагања у банке, осигуравајућа друштва, друге финансијске организације и слободне зоне већ је материја везана за овај вид инвестирања регулисана законима којима се уређује њихово оснивање, односно њихов правни положај: Закон о банкама и другим финансијским организацијама, Закон о осигурању имовине и лица, Закон о слободним зонама. Закон о привредним друштвима,³⁵ који је ступио на снагу 30. новембра 2004. године омогућава страним инвеститорима власништво у домаћим компанијама без ограничења, а такође и сви правни облици предузећа регулисани овим законом постају доступни инвеститорима из иностранства.

Законодавни и институционални оквир страних улагања додатно је ојачан усвајањем Устава Републике Србије (8. новембра 2006.) којим се страним улагачима гарантују права прописана Законом о страним улагањима. Чланом 83 Устава предвиђена је слобода улагања и предузеништва, док су право на национални третман и правну сигурност детерминисани забраном аката којима се ограничава слободна конкуренција, стварањем или злоупотребом монополског или доминантног положаја и изједначавањем, на тржишту страних лица са домаћим лицима (члан 84).

Уредбом о условима и начину привлачења директних инвестиција коју је донела Влада Републике Србије уређени су услови и начини привлачења директних инвестиција на територију Републике Србије, дефинисани критеријуми за доделу средстава, динамика исплате додељених средстава, као и друга питања од значаја за повећање конкурентности Републике Србије кроз прилив директних инвестиција које имају повољан утицај на отварање нових радних места, трансфер нових знања и технологија, за уједначавање регионалног развоја Републике Србије, оживљавање девастираних подручја и подручја од посебног интереса, а нарочито привлачење инвестиција у аутомобилској, електронској и индустрији информacionих и телекомуникационих технологија и туризму. Бесповратна финансијска средства не могу се користити за финансирање инвестиционих пројеката у сектору примарне пољопривредне производње, угоститељства, трговине, производње синтетичких влакана и угља.³⁶

Средства се додељују у зависности од сектора и места инвестирања за:

1. инвестиције у производни сектор чија је минимална вредност улагања милион евра и којим се обезбеђује отварање најмање 50 нових радних места;
2. инвестиције у производни сектор у девастирана подручја и подручја од посебног интереса чија је минимална вредност улагања 500.000 евра и којим се обезбеђује отварање најмање 50 нових радних места;
3. инвестиције у сектор услуга које могу бити предмет међународне трговине чија је минимална вредност улагања 500.000 евра и којим се обезбеђује отварање најмање 10 нових радних места, односно инвестиције у стратешке пројекте из области туризма чија је минимална вредност улагања 5.000.000 евра и којима се обезбеђује отварање најмање 50 нових радних места (члан 13).

Право на учествовање у поступку доделе средстава имају инвеститори који имају инвестиционе пројекте у секторима за које се, у складу са овом уредбом додељују средства из буџета. Притом су, као критеријуми за доделу средстава детерминисани:

- референце инвеститора;
- удео домаћих добављача и ефекат инвестиције на продуктивност осталих домаћих привредних друштава, предузећа и других правних лица који раде у истом сектору;

³⁴ "Службени лист СРЈ", бр. 3/2002, „Закон о страним улагањима”, усвојен 16. јануара 2002. године;

³⁵ „Службени гласник РС”, бр. 125/04, „Закон о привредним друштвима”;

³⁶ Службени гласник Републике Србије, бр. 42/2011 и 46/2011: „Уредба о условима и начину привлачења директних инвестиција”;

- одрживост инвестиције/трајност пословања;
- нове технологије и преносивост знања и вештина на домаће добављаче;
- ефекти инвестиције на људске ресурсе;
- оцена утицаја на животну средину;
- обим извоза;
- супституција увоза;
- ефекти инвестиције на привредни развој општине, односно града и региона које се посматрају као потенцијални домаћин предметног инвестиционог подухвата (члан 15).

Чланом 23 Уредбе предвиђена је динамика исплате додељених бесповратних средстава за подстицање улагања која претпоставља исплату кроз четири једнаке транше од по 25% од укупног износа додељених средстава по испуњењу сваког од дефинисаних услова:

1. по закључењу купопродајног уговора за објекат или земљиште или уговора о закупу земљишта или објекта, односно достављањем извода из катастра, односно земљишних књига;
2. по добијању дозволе за изградњу, односно дозволе за реконструкцију или адаптацију објекта, која не може бити старија од три године од дана подношења захтева за исплату;
3. по добијању употребне дозволе за објекат или објекте чија је изградња, реконструкција или адаптација предвиђена инвестиционим пројектом;
4. по остваривању пуне запослености предвиђене инвестиционим пројектом.

У складу са актуелним тенденцијама законодавства Европске уније које за различите облике сарадње приватног и јавног сектора користи термин јавно-приватна партнерства донет је нови Закон о јавно-приватном партнерству и концесијама који је ступио на снагу 2. децембра 2011. године. Овим законом уређују се: услови и начин израде, предлагања и одобравања пројеката јавно-приватног партнерства; одређују субјекти надлежни, односно овлашћени за предлагање и реализацију пројеката јавно-приватног партнерства; права и обавезе јавних и приватних партнера; облик и садржина уговора о јавно-приватном партнерству са или без елемената концесије и правна заштита у поступцима доделе јавних уговора; услови и начин давања концесије, предмет концесије, субјекти надлежни, односно овлашћени за поступак давања концесије, престанак концесије; заштита права учесника у поступцима доделе јавних уговора; оснивање, положај и надлежност Комисије за јавно приватно партнерство, као и друга питања од значаја за јавно-приватно партнерство, са или без елемената концесије, односно за концесију (члан 1). Јавно-приватно партнерство, у смислу овог закона, подразумева „дугорочну сарадњу између јавног и приватног партнера ради обезбеђивања финансирања, изградње, реконструкције, управљања или одржавања инфраструктурних и других објеката од јавног значаја и пружања услуга од јавног значаја, које може бити уговорно или институционално”³⁷. Концесијом се сматра уговорно јавно-приватно партнерство са елементима концесије у коме је јавним уговором уређено комерцијално коришћење природног богатства, односно добра у општој употреби која су у јавној својини или обављања делатности од општег интереса, које надлежно јавно тело (Влада Републике Србије, Влада аутономне покрајине или скупштина јединице локалне самоуправе, када је предмет концесије у надлежности јединице локалне самоуправе) уступа домаћем или страном лицу, на одређено време, под посебно прописаним условима, уз плаћање концесионе накнаде од стране приватног, односно јавног партнера, при чему приватни партнер сноси ризик везан за комерцијално коришћење предмета концесије (члан 10). Уређивање услова, начина и поступка закључивања уговора о јавно-приватном партнерству са или без елемената концесије, заснива се на начелима: заштите јавног интереса, ефикасности, транспарентности, једнаког и правичног третмана, слободне тржишне утакмице, пропорционалности, заштите животне средине,

³⁷ Закон о јавно-приватном партнерству и концесијама, члан 7

аутономије воље и равноправности уговорних страна. **Начело једнаког и правичног третмана** обухвата забрану дискриминације, по било ком основу, између учесника у поступку доделе јавних уговора и избора приватног партнера, као и обавезу да учесници у поступку избора приватног партнера, имају потпуне и тачне информације о поступку, стандардима и критеријумима за избор приватног партнера. Исто тако, ниједан од учесника у поступку избора приватног партнера, не може имати предност над осталима у погледу времена, информација и приступа органима и лицима надлежним за поступак доделе јавног уговора. Одлуке се морају доносити на основу унапред објављених и објективних критеријума, и морају се са образложењем доставити сваком учеснику у поступку избора. **Начело слободне тржишне утакмице** обухвата забрану ограничавања утакмице између учесника и обавезу прихватања свих учесника са одговарајућим техничким, финансијским и другим стручним квалификацијама (**члан 14**).

Поступак доделе јавног уговора за јавно приватно партнерство, са или без елемената концесије, покреће се објављивањем јавног позива у „Службеном гласнику Републике Србије”, као и у средству јавног информисања које се дистрибуира на целој територији Републике Србије, на интернет-страници јавног тела и на порталу јавних набавки, са навођењем дана када је јавни позив објављен у „Службеном гласнику Републике Србије”. Јавни позив се, по потреби, објављује у једном међународном листу и електронски на интернет страници Tenders Electronic Daily, интернет издању додатка Службеном листу Европске уније, а обавезно за пројекте вредности преко пет милиона евра (члан 22). Рок на који се закључује јавни уговор одређује се на начин који не ограничава тржишну утакмицу више него што је то потребно да се обезбеди амортизација улагања приватног партнера и разуман повраћај уложеног капитала, истовремено узимајући у обзир ризик који је повезан са комерцијалним коришћењем предмета уговора, али не може бити краћи од пет година ни дужи од 50 година, уз могућност да се након истека уговореног периода закључи нови уговор уз избор приватног партнера на начин и у поступку прописаном овим законом.

Правна сигурност концесионара подржана је чланом 52. којим је предвиђено да се уговор може изменити без ограничења, а у обиму који је неопходан да се приватни, односно јавни партнер доведе у положај у који је био у моменту закључења јавног уговора у случају да након закључења јавног уговора настану промене прописа које погоршавају положај приватног или јавног партнера.

Охрабрујуће на стране инвеститоре делује и члан Закона којим је дата могућност да у случају концесије за радове, давалац концесије, концедент може без спровођења новог поступка давања концесије, концесионару који обавља те радове доделити додатне радове који нису били укључени у почетно разматрани пројекат концесије или у основни јавни уговор о концесији, а који су због непредвиђених околности постали неопходни за извођење радова (члан 51).

Проглашењем Закона о планирању и изградњи, који је донела Народна скупштина Републике Србије 31. августа на седници једанаестог ванредног заседања у 2009. години,³⁸ направљен је значајан помак у погледу поједностављења процедура уступања земљишта и издавања грађевинских и употребних дозвола. Међутим, чињеница да Закон ресорном министру даје велика дискрециона права и овлашћења за ближе прописивање читавог спектра активности у области изградње објеката као и да јединица локалне самоуправе грађевинско земљиште може отуђити или дати у закуп по цени односно закупнини која је мања од тржишне цене односно закупнине или отуђити или дати у закуп без накнаде грађевинско земљиште само уз претходно прибављену сагласност Владе (члан 96), ствара сумњу да врата системској корупцији и даље остају отворена.

³⁸ „Службени гласник РС”, бр. 72/2009 од 3.9.2009. године и 81/2009.године;

Доношењем Закона о враћању одузете имовине и обештећењу који је усвојен у пакету са Законом о јавној својини³⁹ послата је још једна јасна порука страним инвеститорима да креирањем услова који гарантују неповредивост својине Србија постаје стабилна и атрактивна инвестициона дестинација отворена за улазак озбиљних и конкурентних инвеститора из иностранства.

Веома је значајно да су инвестициони пројекти осигурани од стране свих главних националних и међународних агенција за осигурање извоза и инвестиција, а заштита страног капитала додатно је појачана билатералним инвестиционим уговорима које је Србија потписала са више од 40 земаља региона и света. Отуда билатерални споразуми о узајамном подстицању и заштити улагања имају посебно место у стварању општих услова за страна улагања и представљају квалитетну основу за привлачење већег обима директних страних инвестиција. Претпостављају неку врсту посебних услова на чијем испуњавању инвеститори инсистирају како би се одлучили да свој капитал ангажују инвестирањем у производне погоне на простору наше земље. Влада Републике Србије је, октобра 2007. године, усвојила типски нацрт Споразума о узајамном подстицању и заштити улагања као основу за билатералне преговоре са државама света. Типски нацрт Споразума сачињен је по европском моделу заснованом на нацрту Конвенције представљене од стране министара ОЕЦД земаља 1962. године и представља међународно-правни стандард у овој области. Заправо одредбе споразума које се односе на доделу националног третмана и третмана најповлашћеније нације „не обавезују ниједну од страна уговорница да прошири на улагаче друге стране уговорнице доделу било ког третмана, предности или привилегија који она може дати некој трећој земљи по основу свог чланства у економској унији, зони слободне трговине, монетарној унији или сличном међународном споразуму којим се оснивају такве уније или друге форме регионалне сарадње којима је страна уговорница приступила или којима може приступити.”(члан 3. Типског нацрта Споразума). Стандарди који су прихваћени новим моделом споразума о подстицању и заштити улагања поред националног и третмана најповлашћеније нације односе се на правичан и равноправан третман и пуну заштиту и безбедност страних улагача и забрану примене неразумних и дискриминаторних мера (члан 2); право на промтну, одговарајућу и правичну накнаду за извршену експропријацију или сличну меру државе која је по дејству једнака експропријацији (члан 5); право на накнаду губитака претрпљених услед наступања некомерцијалних ризика (које страни улагач може имати у случају тзв. више силе због рата или другог оружаног сукоба, у случају националне узбуне, немира или побуне или сличним случајевима (члан 4); слободан трансфер плаћања и прихода од улагања који се гарантује страном улагачу (члан 6); међународну процедуру у случају решавања спорова између улагача и државе која је домаћин улагања Једна од најзначајнијих одредби споразума са аспекта страних улагача односи се на установљавање међународно-правне заштите у случају спора између улагача и државе као домаћина улагања⁴⁰.

Треба напоменути да типски нацрт Споразума оставља могућност модификације током самог процеса преговарања, у зависности од општег тока и перспективе преговора и значаја усаглашавања ставова и постизања споразума с конкретном земљом. Међутим, без обзира на број потписаних билатералних споразума о узајамном подстицању и заштити улагања сасвим је јасно да ће инвестиције изостати уколико се инвеститорима из иностранства не пошаље додатни сигнал у смислу активног залагања државе на унапређењу и креирању квалитетног и стимулативног пословног амбијента и прецизном дефинисању мера и рокова успостављања конкурентних институционалних и других услова за задржавање постојећих и привлачење нових носилаца СДИ.

Неспорно је да значај законодавства за стварање повољног инвестиционог амбијента намеће потребу доношења важних прописа усклађених са европским стандардима али позитиван

³⁹ „Службени гласник РС”, бр. 72/2011 од 28. септембра 2011. године;

⁴⁰ Роскић, Ј., „Унапређење пословног амбијента у Републици Србији – законски оквир за страна улагања”, Финансије, часопис за теорију и праксу финансија, LXV, бр. 1-6/2010, Београд, стр. 23;

утицај на перцепирање Србије као повољне инвестиционе локације у великој мери зависи и од ефикасне примене усвојене регулативе. Исто тако, имајући у виду да страни улагачи желе јасан, стабилан и предвидив законодавни и институционални оквир, потребно је осигурати да донета квалитетна законска решења у области страних инвестиција не подлежу честим променама већ да у дужем временском периоду осигурају правну сигурност и поштовање уговора у целости.

Стране директне инвестиције као фактор јачања конкурентности привреде и предузећа



6.

Конкурентност привреде и предузећа у измењеном глобалном окружењу

6. КОНКУРЕНТНОСТ ПРИВРЕДЕ И ПРЕДУЗЕЋА У ИЗМЕЊЕНОМ ГЛОБАЛНОМ ОКРУЖЕЊУ

„У времену драстичних промена будућност наслеђују они који уче. Они који мисле да су све научили остаће затечени у свету који више не постоји“.

(Eric Hoffer)

Инвестирање се најчешће посматра као подношење жртава, односно одрицање од потрошње у садашњости, да би се добиле и повећале одређене користи у будућности. „Инвестирање представља размену непосредног и извесног задовољења од кога се одустаје, за наду коју човек добија и која се заснива на инвестираном добру.“ Према речима француског аутора Reumansa „инвестирање је размена нечег извесног (одрицања од непосредног и сигурног задовољења једне одређене потребе) за низ нада распоређених у времену.“

Управо ове жртве које се подносе у садашњости и користи, односно приходи, који се очекују у будућности представљају једну од основних карактеристика инвестиција и процеса инвестирања уопште. Ова карактеристика означава инвестирање као временску спону између садашњости и будућности, и указује на перманентну тежњу човечанства да остварује прогрес и на спремност да се поднесу одређене жртве у остваривању тог прогреса. Једнократна или вишекратна жртва која се подноси данас, и најчешће серија ефеката који се очекују у будућности, су основне карактеристике процеса инвестирања и најважније величине неопходне за ефикасно сагледавање и управљање инвестицијама. С тим у вези, једна од основних и најзначајнијих карактеристика инвестирања је време током кога се одвија овај процес. Временски период између улагања у садашњости и ефеката који се очекују у будућности је најчешће веома дугачак, и у највећем броју случајева одређујуће утиче на ваљаност целокупног процеса инвестирања.

Исто тако, значајну карактеристику процеса инвестирања представља и неизвесност која је готово обавезни пратилац овог процеса. Како је сама будућност неизвесна, а ризик трајно својство људског бивствовања, неизвесни су и ефекти који се очекују у будућности. Улагања, односно издаци учињени у садашњости, нуде само „наду“ да ће се у будућности остварити ефекти који ће бити већи од учињених издатака.¹

Циљ сваког инвеститора је, према томе да максимизира принос на уложена средства у смислу да за што краћи период времена оствари што већи повраћај уложених средстава. Приликом одређивања за стратегију инвестирања у међународним размерама и израде инвестиционог плана инвеститор се првенствено руководи висином приноса који ће у неком, унапред дефинисаном периоду бити остварен. У сваком случају полази се од процене динамике и обима прилива новчаних средстава који ће бити реализовани као последица чињења одређене инвестиционе активности. Отуда инвеститора који је спреман да се упусти у авантуру звану производно ангажовање у иностранству поред опште пословне климе и актуелног инвестиционог режима циљане земље домаћина у великој мери интересује и лична карта одабраног предузећа. Очигледно је да није довољно обликовати институционалне оквире привлачног пословног амбијента само на макро нивоу. Уколико предузеће жели да постане што конкурентније како би привукло иностране улагаче веома је битно да предузме одређену иницијативу и да активно поради на томе. У сваком случају неопходно је радити на оживљавању производње и креирању атрактивне понуде у којој страни инвеститори проналазе интерес за улагање. Кратак профил локалног предузећа, извештај о оствареним пословним резултатима у претходном периоду, бизнис план за будуће пословање и студија оправданости/исплативости инвестиционог пројекта

¹ Јовановић, П., „Управљање инвестицијама“, шесто издање, Факултет организационих наука, Београд, 2006. године, стр.4;

(feasibility study) показаће потенцијалном страном партнеру у којој мери је инвестициони подухват профитабилан, а самим тим и примамљив за улагање капитала.

Између осталог, за страног инвеститора је од пресудног значаја атрактивност актуелног производног програма и система испоруке производа с обзиром да само производња која има тржиште и проналази пут до крајњег корисника има смисла и води јачању конкурентске позиције. Само конкурентна предузећа се могу појавити у улози рецептора страног капитала у виду директних инвестиција. Отуда ниво конкурентности појединих привредних субјеката представља фундаменталну основу конкурентности привредних грана којима предузећа припадају, али и националне привреде у целини, што непосредно води подизању животног стандарда и материјалног богатства на виши ниво и представља сигуран пут ка просперитету садашњих и будућих покољења. Приликом опредељивања о коначној дестинацији својих улагања инвеститори, између осталог узимају у обзир и ниво конкурентности потенцијалних географских локација, који се најцеловитије може сагледати из Индекса глобалне конкурентности.

6.1. ИНДЕКС ГЛОБАЛНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ

Конкурентност се најчешће дефинише као способност земље да у дугом року остварује одржив, динамичан раст и развој који ће повећавати благостање и квалитет живота њеног становништва, првенствено на бази сопствених, а не позајмљених или једноставним трансфером прибављених ресурса и на начин који не ограничава задовољавање потреба будућих генерација. Светски економски форум (World Economic Forum - WEF) установио је Индекс глобалне конкурентности, који је данас један од најприхваћенијих инструмената за компарацију и процену конкурентности готово свих земаља света. Анализа конкурентности заснива на Индексу глобалне конкурентности (Global Competitiveness Index-GCI) као свеобухватном алату који мери микроекономске и макроекономске темеље конкурентности националне привреде. На основу полазне претпоставке да је конкурентност комплексан феномен на који утиче мноштво фактора за оцену и рангирање конкурентности земаља, осмишљен је Индекс глобалне конкурентности који прати утицаје различитих компоненти.

Национална конкурентност по дефиницији Светског економског форума посматра се као скуп институција, политика и фактора који одређују ниво продуктивности једне земље, а самим тим и економски просперитет националне привреде.² Индекс глобалне конкурентности на бази кога се формира листа земаља ранжираних по нивоу конкурентности заснован је на Портеровој теорији конкурентности према којој национална конкурентност зависи од микроекономске конкурентности, што значи да је национална привреда конкурентна уколико су предузећа конкурентна на светском тржишту.

Извештаји Светског економског форума представљају својеврсни водич и драгоцену средство за доносиоце инвестиционих одлука али имају и дијагностички карактер јер указују на области које би привреда могла да унапреди, као и на слабости и проблеме који се у циљу повећања националне конкурентности морају превазићи. У данашњем, сталним изазовима изложеном окружењу служи као подсетник и указује на важност последица садашњих акција на просперитет и будући одрживи раст.

Током времена број земаља које су обухваћене извештајима Форума значајно је прошириван. Први извештај из 1979. године покривао је 16 земаља Европе, а промене на политичкој и економској међународној сцени довеле су до повећања у обухвату на рекордан број од 142 светске привреде у последњем извештају Форума 2011-2012. године.

Почев од 2007. године уведен је индекс глобалне конкурентности заснован на 12 подиндекса, такозваних стубова. „Нови” индекс ИГК 12 наследио је осам подиндекса од свог

² World Economic Forum: Global Competitiveness Report, 2011-2012, стр. 4;

претходника ИГК 9, док је сложени подиндекс „ефикасности тржишта” дезагрегиран на четири компоненте, као посебне подиндексе који оцењују тржиште роба, тржиште рада, финансијско тржиште и укупну величину тржишта. Индекс глобалне конкурентности узима у обзир и прати различите компоненте груписане у дванаест стубова конкурентности који одражавају различите аспекте сложене економске стварности, од којих се сваки састоји од већег броја подиндекса:

Први стуб: Институције - (заштита својине, етика и корупција, независно судство, безбедност) Институционално окружење је одређено законским и административним оквиром унутар којег појединци, предузећа и владе међусобном интеракцијом утичу једни на друге како би створили приход и богатство у економији. Важност солидног и фер институционалног окружења постала је још очигледнија током економске кризе, а посебно је важна за обезбеђивање опоравка и решавање економских проблема посрнутих привреда с обзиром на повећану директну улогу државе у економијама великог броја земаља. Квалитет институција има јак утицај на конкурентност и раст. Оне утичу на инвестиционе одлуке и организацију производње и играју кључну улогу у начину на који друштва дистрибуирају предности и сnose трошкове развојних стратегија и политика.

Други стуб: Инфраструктура - (железнички, речни, ваздушни транспорт, телекомуникациони систем, електрична мрежа) Ефикасан начин транспорта роба, људи и услуга, укључујући и квалитет путева, железничких пруга, лука и авиотранспорта, омогућавају предузетницима да благовремено и сигурно пласирају своје робе и услуге на тржиште, и пружају могућност олакшаног кретања радника до најпогоднијих радних места. Ефикасност економије такође захтева развијену енергетску инфраструктуру и зависи од континуиране и неометане снабдевености електричном енергијом као и од развијене телекомуникационе мреже оспособљене за брз и слободан проток информација чиме се омогућава да економски актери донесу квалитетне одлуке узимајући у обзир све расположиве релевантне информације.

Трећи стуб: Макроекономска стабилност - Стабилност макроекономског окружења је важна за пословање и бизнис, па стога и за укупну конкурентност земље. Сама макроекономска стабилност не може повећати продуктивност земље али истовремено сваки макроекономски поремећај штети економији. Државе не могу обезбедити ефективне услуге ако плаћају високе камате на дугове из прошлости. Узастопан фискални дефицит ограничава способност државе да у будућности реагује на пословне циклусе. Предузећа не могу радити ефикасно уз неконтролисане стопе инфлације. Укратко речено, привреда не може расти на одржив начин, уколико нема стабилно макроекономско окружење.

Четврти стуб: Здравство и основно образовање - Здравље радне снаге је од виталног значаја за конкурентност и продуктивност једне земље. Болесни радници нису у могућности да искористе свој потенцијал што се рефлектује у ниској продуктивности. Лоше здравствено стање радне снаге има за последицу значајне трошкове пословања, јер болесни радници често одсуствују са посла или је њихов рад неефикасан. Поред тога, веома је важан обим и квалитет стеченог основног образовања становништва. Основно образовање повећава ефикасност сваког појединачног запосленог радника. Међутим, радници који имају низак ниво стеченог образовања могу обављати само једноставне физичке послове и задатке и много теже се прилагођавају напредним производним процесима и технологијама. Недостатак основног образовања ограничавајуће делује и прети да постане препрека развоју бизниса, с обзиром да у таквим условима предузеће веома тешко може да унапреди производњу и определи се за софистициране или вредносно-интензивне производе.

Пети стуб: Високо образовање и усавршавање - Квалитет високог образовања и стручне обуке је од пресудног значаја за оне економије које желе да помере ланац вредности изван једноставних производних процеса и производа. Данашњи ниво економске глобализације захтева да економије стварају фондове високо едукованих радника који су у стању да се прилагоде рапидним променама у окружењу и растућим потребама производног система. Обим обуке

запослених је такође узет у обзир због важности стручног и континуираног усавршавања (обуке у послу), које је занемаривано у многим економијама, а које обезбеђује константно унапређење вештина и надоградњу знања запослених и прилагођава их потребама развијене економије.

Шести стуб: Ефикасност тржишта роба односи се на обезбеђење најбољег могућег окружења за размену роба. Квалитет овог стуба одређују здрави услови конкуренције, минимум државне интервенције, софистицираност купаца и степен кастомеризације понуде испољеним захтевима тржишта.

Седми стуб: Ефикасност и флексибилност тржишта радне снаге - Ефикасност и флексибилност тржишта рада су од пресудног утицаја на осигуравање да се радници најефикасније искористе у привреди правилним распоређивањем на одговарајућа радна места, уз услов да тржиште подстиче запослене да уложе максималан „напор” и дају пун допринос при обављању свог посла. Тржиште рада стога мора бити флексибилно како би омогућило мобилност и брзо померање радника из једне привредне активности у другу уз ниске трошкове, а да при том не дође до флукуације у зарадама које би могле да доведу до социјалних немира и изазивања већих друштвених поремећаја. Ефикасно тржиште рада мора такође да дефинише јасан однос између подстицања запослених и улагања њиховог напора, као и најбољу употребу расположивих снага, које укључује равноправност жена и мушкараца у пословном систему.

Осми стуб: Развој и софистицираност финансијског тржишта - Недавна економска криза нагласила је централну улогу функционалног финансијског сектора за обављање економских активности. Темелјна и правилна процена ризика постаје незаобилазна компонента здравог финансијског тржишта.

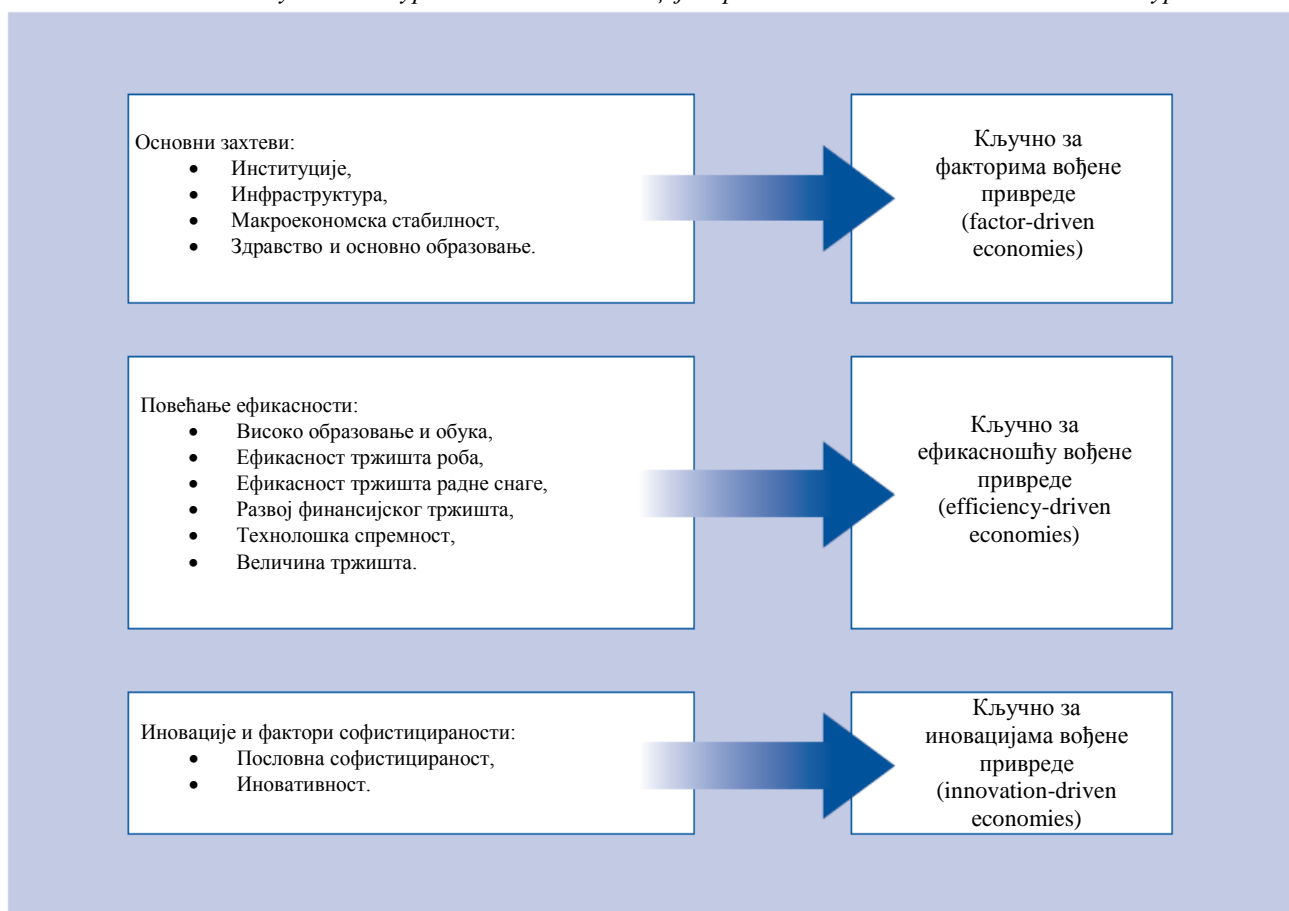
Девети стуб: Технолошка проходност/спремност - У данашњем глобализованом свету, технологија све више постаје од суштинског значаја за напредак и конкурентност предузећа која се такмиче на тржишту. Овај стуб мери агилност с којом привреда усваја постојеће технологије за побољшање продуктивности својих индустрија, са посебним акцентом на њену способност да у потпуности оствари приступ и у свакодневним активностима и производним процесима искористи информационо-комуникационе технологије (ИСТ) за повећање ефикасности и конкурентности. Ово стога што су се информацијске и комуникацијске технологије развиле у "опште наменске технологије" нашег времена, с обзиром на значајно ширење у готово свим економским секторима и њихову улогу ефикасне инфраструктуре за комерцијалне трансакције. У том контексту, за конкурентност је небитно да ли је коришћена технологија развијена унутар или изван националних граница. Главни циљ је да предузећа која су пословно ангажована у земљи имају приступ до напредних производа и шематских планова, те способност да их користе. Међу главним изворима страних технологија, стране директне инвестиције често играју кључну улогу. Важно је напоменути, да од нивоа технологије који је на располагању предузећу, треба разликовати способност земље за креирање иновације и проширење научних граница. Ово је разлог зашто је технолошка спремност одвојена од иновација, које су посебно обрађене у дванаестом стубу конкурентности.

Десети стуб: Величина тржишта - утиче на продуктивност, јер велика тржишта предузећима пружају могућност да искористе ефекте економије обима. Традиционално, национална тржишта која су на располагању предузећу ограничена су државним границама. У ери глобализације, међународна тржишта постала су замена за домаћа тржишта, што је посебно карактеристично за мале земље. Постоје бројни емпиријски докази о томе да је отвореност трговине у позитивној корелацији са економским растом, нарочито када су у питању земље са малим националним тржиштима. С тим у вези извоз се може посматрати као замена за домаћу тражњу и варијабла/мера која одређује величину тржишта за предузеће једне земље.

Једанаести стуб: Пословна софистицираност - нема сумње да је софистицираност пословне праксе битна за већу ефикасност у производњи роба и услуга што са своје стране води до повећања продуктивности, која опет јача конкурентност националне привреде у целини. Пословна

софистицираност брине о квалитету целокупне пословне мреже земље као и о квалитету пословања појединих компанија и њихових процеса, производа и стратегија. Ови фактори су посебно важни за земље у поодмаклој фази развоја, када су основни извори побољшања продуктивности поприлично исцрпљени. Квалитет пословне мреже и пратеће индустрије једне земље, мерен количином и квалитетом локалних добављача и обимом њихове интеракције важан је из различитих разлога. Када су предузећа и добављачи из појединих сектора међусобно повезани у географски најближе групе (кластере), појачана је делотворност, створене су веће могућности за иновације, а смањене су препреке за улазак нових компанија. Појединачне активности и стратегије предузећа (брендирање, маркетинг, дистрибуција, унапређење производних процеса, као и производња јединствених и софистицираних производа) преливањем у привреду доводе до примене усавршених и модерних пословних процеса у осталим секторима пословања широм земље.

Слика 6.1. - 12 стубова конкурентности: композиција три подиндекса Индекса глобалне конкурентности



Извор: World Economic Forum: Global Competitiveness Report, 2011-2012; стр. 9;

Дванаести стуб: Иновативност - Последњи стуб конкурентности је технолошка иновативност. Иако значајан напредак може бити остварен унапређењем институција, изградњом инфраструктуре, смањењем макроекономске нестабилности, побољшањем квалитета људског капитала и продуктивности рада, ефикасношћу финансијског тржишта и тржишта роба, дугорочно побољшање животног стандарда може се остварити и очувати само технолошким иновацијама. Мада мање развијене земље још увек могу побољшати своју продуктивност усвајањем постојећих технологија или додатним побољшањима у другим областима, за оне земље које су достигле иновативну фазу развоја то за повећање продуктивности више није довољно. Предузећа у тим

земљама морају да пројектују и развију најсавременије (врхунске) производе и процесе и да фокусом ка производњи знања и технологија унутар националних граница одрже конкурентску предност. Овај прогрес захтева окружење погодно за иновативне активности које је подржано од стране јавног и приватног сектора. То конкретно значи довољно улагања у истраживање и развој (R&D), посебно од стране приватног сектора, присуство квалитетних научно - истраживачких установа и институција, широку сарадњу у истраживањима између универзитета и индустрије и заштиту интелектуалне својине. У светлу спорог опоравка рецесијом погођених економија и раста фискалних притисака са којима се суочавају развијене земље света важно је да се јавни и приватни сектор одупру притисцима за смањење издатака за истраживање и развој, јер се то у супротном може одразити на одрживи раст у будућности. Иновациони капацитет привреде може се поистоветити са способношћу националне економије да не само прибави већ и да користи технолошка знања како би повећала продуктивност и ефикасност у стварању економских вредности.

О значају Индекса за доношење инвестиционих одлука најбоље говори податак да Светски економски форум приликом израчунавања композитног Индекса глобалне конкурентности систематски прати и анализира укупно 111 подиндикатора, фактора конкурентности (у све три групе стубова конкурентности).

Индекс се формира као пондерисани просек вредности сваког од наведених стубова. Иначе, сваки од стубова сам по себи представља композитни индекс који се формира као пондерисани просек подиндикатора чије вредности се добијају прикупљањем расположивих статистичких података (секундарни извори) или се оцена појединих варијабли спроводи на основу резултата посебних годишњих анкета које спроводи WEF (примарни извори). **Примарни подаци** добијају се на основу стандардизованих анкета које се сваке године спроводе у земљама обухваћеним анализом, анкетирањем представника највишег менаџерског нивоа предузећа (топ менаџера) који се посматрају као репрезентативни узорак. Ови подаци називају се „меким подацима” (soft data) с обзиром да се у одговорима на питања везана за формирање конкурентског профила земље у међународним размерама крије потенцијална пристрасност и субјективност при оцени посматраних варијабли која се преко стубова конкурентности прелива и на коначну вредност и утиче на финални резултат. Примарни подаци до којих се долази путем анкете потребни су за обрачун оних подиндикатора за које не постоје базе секундарних, квантитативних податка за све земље обухваћене ранг-листом конкурентности. Као **секундарни извори** користе се такозвани „чврсти подаци” (hard data) који се добијају из међународно упоредивих база и од релевантних статистика и међународних институција (база Међународног монетарног фонда, Светске банке, Међународне трговинске организације, Уједињених нација). Сви подаци, без обзира да ли су добијени из примарних или секундарних извора нормирају се на скали од 1 до 7 (1 - најлошија оцена, 7 - најбоља оцена), што је уједно и распон могућих вредности за све подиндикаторе, стубове конкурентности па и сам Индекс глобалне конкурентности.³

Очито је да су традиционални извори конкурентске предности данас потпуно неодрживи јер се извори конкурентске предности стално мењају. Ову тврдњу је још половином осамдесетих година XX века у својим радовима пласирао Портер истичући да су фактори попут ниских трошкова рада неквалификоване радне снаге (low-cost unskilled labor) и природних ресурса све мање важни у глобалној конкурентности у компарацији са комплексним факторима као што су: вешта научна и техничка подршка запослених или модерна и развијена инфраструктура. Евидентно је да уместо пасивне експлоатације природних ресурса и конкуренције на бази ниских трошкова која се лако може надвладати, међународном успеху све више доприноси правилно

³ <http://www.fren.org.rs> - Ристић, Б., Танасковић, С., „Конкурентност Србије: Мерење конкурентности и рангирање земаља према извештају Светског економског форума”, - сајт посећен 6. маја 2012.

усмеравање различитих варијетета иновација.⁴ Другим речима, иако је конкуренција на бази обиља природних ресурса и јефтине радне снаге легитимна конкурентска стратегија, проблем је у томе што се ова ресурсна комбинација може лако имитирати и постоји велика вероватноћа појаве нових конкурената који исти производ могу понудити по знатно нижој цени.

Усвајајући Портерову формулацију да је за дефинисање националне стратегије конкурентности релевантна класификација на три фазе у развоју националне привреде које се међусобно разликују управо по основним изворима конкурентске предности и сходно томе преовлађујућим начинима остваривања конкурентске позиције, аутори Индекса глобалне конкурентности полазе од претпоставке да значај појединих фактора конкурентности зависи од степена привредног развоја у коме се земља налази. Фазу развоја у којој се економија неке земље налази, одређује ниво годишњег бруто домаћег производа по глави становника (*Gross domestic product per capita- GDPpc*). У том смислу земље се могу наћи у једној од три фазе развоја:

- фази факторима вођене привреде,
- фази ефикасношћу вођене привреде и
- фази иновацијама вођене привреде.

За економију неке земље кажемо да се налази у првој фази развоја, уколико је њен годишњи БДП по становнику мањи од 2.000 USD. У иницијалној фази (*factor-driven stage*) **факторима вођене привреде**, раст превасходно зависи од количине и квалитета основних фактора производње и базичних услова привређивања (јефтина и неквалификована радна снага и природни ресурси). Током прве, факторске фазе *основним факторима вођена привреда* очување конкурентности остварује унапређењем институција, инфраструктуре, стабилношћу макроекономског окружења и очувањем здравља радне снаге која је добила најмање основно образовање (прва четири стуба), чиме најважнију улогу и највећи пондер (60%) добијају индикатори из првог блока (основни захтеви).

У другој фази развоја налазе се **ефикасношћу вођене привреде** (*efficiency driven stage*) са годишњим БДП од 3.000 до 9.000 америчких долара по глави становника. Тежиште конкурентности се помера ка факторима ефикасности, односно ка подиндексима (стубовима) другог блока који мере формирање људског капитала кроз високо образовање и обуку (стуб 5), ефикасност и функционисање кључних тржишта (стуб 6, 7 и 8), технолошку спремност кроз способност искоришћавања постојећих технологија (стуб 9) и величину домаћег и иностраног тржишта (стуб 10). Највећи пондер у овој фази (50%) добијају фактори другог блока који се односе на побољшање ефикасности.

Коначно, земље са годишњим БДП већим од 17.000 америчких долара *per capita* прелазе у трећу фазу развоја (*innovation-driven stage*) **иновацијама вођене привреде** у којој је раст продуктивности и конкурентности условљен факторима високе пословне софистицираности. У овој фази производња нових и различитих производа коришћењем софистицираних производних процеса (стуб 11) и иновације (стуб 12) постају примарни носиоци конкурентности.

На прелазу између прве и друге фазе (ниво БДП од 2.000 до 3.000 америчких долара по глави становника), односно између друге и треће фазе (БДП од 9.000 до 17.000 америчких долара *per capita*) земље се налазе у прелазном режиму и релативни значај појединих фактора није довољно стабилан.

Из свега наведеног стиче се логична представа да важност сваког појединачног стуба конкурентности зависи од степена економског развоја земље. У том смислу стубови конкурентности Индекса организовани су у 3 субиндекса, а сваки је критичан за одређену фазу економског развоја земље (слика 6.1).

⁴ Porter, M. E., „Competition in Global Industries”, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1986. године, стр. 38-41;

Табела 6.1: Пондери за формулисање Индекса глобалне конкурентности

ФАЗЕ РАЗВОЈА					
	Факторима вођена привреда	Прелаз из 1. у 2. фазу	Ефикасношћу вођена привреда	Прелаз из 2. у 3. фазу	Иновацијама вођена привреда
БДП per capita (\$)	< 2.000	2.000-2.999	3.000-8.999	9.000-17.000	> 17.000
Основни фактори	60%	40-60%	40%	20-40%	20%
Фактори ефикасности	35%	35-50%	50%	50%	50%
Фактори иновативности	5%	5-10%	10%	10-30%	30%

Извор: World Economic Forum: Global Competitiveness Report, 2011-2012; стр. 10;

6.2. РАНГИРАЊЕ СРБИЈЕ ПРЕМА ИНДЕКСУ ГЛОБАЛНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ 2011. - 2012.

Као и претходних година овогодишњом топ 10 листом, потврђујући своје место међу најконкурентнијим привредама света и даље доминирају европске земље: Швајцарска, Шведска, Финска, Немачка, Холандија, Данска и Велика Британија. Сингапур је наставио узлазни тренд и постао друга најконкурентнија економија на свету, а листу првих 10 земаља с највишим рангом глобалне конкурентности комплетирају САД (пета позиција) и Јапан на деветој позицији. Када је реч о нашој земљи, Србија је први пут уврштена у анализу конкурентности Светског економског форума 2003. године када се од укупно 102 земље света нашла на 77. месту.

У процесу рангирања земаља на основу Индекса глобалне конкурентности, Србији је у 2011. години припала 95. позиција од укупно 142 земље света које су се нашле у овогодишњем извештају. У прошлогодишњем извештају Форума, Србија је заузела 96. позицију, па је евидентно да је за једно место поправила своју позицију на ранг листи глобалне конкурентности. Као што се из табеле може видети, у односу на бивше југословенске републике, Србија је мање конкурентна од земаља из окружења и једино је испред Босне и Херцеговине (позиција 100). Словенија је на 57., Црна Гора на 60., Хрватска на 76., Албанија на 78., а Македонија на 79. месту листе.

Табела 6.2 - Рангирање Србије и земаља окружења према укупном броју анализираних земаља током година

	2003 (102)	2004 (104)	2005 (117)	2006 (125)	2007 (131)	2008 (134)	2009 (133)	2010 (139)	2011 (142)*
Албанија	-	-	100	98	109	108	96	88	78
БиХ	-	81	95	89	106	107	109	102	100
Македонија	81	84	85	80	94	89	84	79	79
Словенија	31	33	32	33	39	42	37	45	57
Србија	77	89	80	87	-	85	93	96	95
Хрватска	53	61	62	51	57	61	72	77	76
Црна Гора	77	89	80	87	-	65	62	49	60

*укупан број земаља рангираних у извештајима Светског економског форума за поједине године

Извор: World Economic Forum: Global Competitiveness Report, 2011-2012; стр.16;

Посматрано по стубовима/субиндексима конкурентности Србија је најлошије рангирана у погледу: ефикасности тржишта роба (132), пословне софистицираности (130), институција (121), ефикасности и флексибилности тржишта радне снаге (112), иновативности (97) и развијености финансијског тржишта (96), мада ни показатељи макроекономске стабилности не иду у прилог конкурентне привреде (91).

Табела 6.3 – Рангирање Србије по критеријумима конкурентности

Компоненте Индекса глобалне конкурентности/стубови конкурентности	Ранг	Индекс
Индекс глобалне конкурентности	95	3,9
I Основни захтеви (40%)	88	4,3
1. Институције	121	3,2
2. Инфраструктура	84	3,7
3. Макроекономска стабилност	91	4,5
4. Здравство и основно образовање	52	5,8
II Фактори ефикасности (50%)	90	3,7
1. Високо образовање и усавршавање	81	4,0
2. Ефикасност тржишта роба	132	3,5
3. Ефикасност тржишта рада	112	3,9
4. Развој финансијског тржишта,	96	3,7
5. Технолошка спремност,	71	3,6
6. Величина тржишта.	70	3,6
III Иновације и фактори софистицираности (10%)	118	3,0
1. Пословна софистицираност,	130	3,1
2. Иновативност	97	2,9

Извор: *World Economic Forum: Global Competitiveness Report, 2011-2012; стр. 314;*

Према најновијем Извештају конкурентности Светског економског форума Србија се, као и неколико година уназад налази у другој фази економског развоја - ефикасношћу вођене привреде (распон дохотка од 3.000-9.000 USD по становнику), на листи 28 земаља заједно са земљама окружења: Албанијом, БиХ, Бугарском, Македонијом, Румунијом, Црном Гором, али и са економијама попут Еквадора, Индонезије, Марока, Намибије, Перуа. Међутим, независно од висине бруто друштвеног производа по глави становника, у Србији су још увек недовољно испуњени основни захтеви без којих је незамислив одржив раст конкурентности привреде и предузећа (институције, инфраструктура, макроекономија), па није нимало погрешно рећи да је заправо реч о факторима вођеној привреди. Како анализа показује, према критеријуму институција, Србија се налази на 121. месту, према стању и развијености инфраструктуре на 84. месту, а према квалитету макроекономске политике на 91. позицији од укупно 142 анализом обухваћене земље света. Очигледно је да би изворе конкурентности требало померити ка стубовима друге групе, односно акценат привреде требало би са физичких ресурса усмерити ка знању. Пословни амбијент Србије у посткризном периоду карактерише мање присуство међународних кредитора, као и мањи прилив инвестиција, што значи недостатак ликвидних средстава, тако да ће се у наредним годинама и даље инсистирати на штедњи, смањењу јавне потрошње, привлачењу гринфилд инвестиција и повећању извоза. Да би се то постигло елементарно је креирати и повећати конкурентност привреде, а то се може постићи само повећањем конкурентности предузећа. Србија треба да тежи да достигне innovative driven фазу конкурентности (конкурентност вођена иновацијама), што значи да је у организацијама неопходно подстицати, како технолошке, тако и менаџерске и маркетиншке иновације. Низак ниво улагања у истраживање и развој умањује иновативни капацитет земље у целини и онемогућава унапређење оперативне ефикасности и имплементацију стратегија диференцијације.

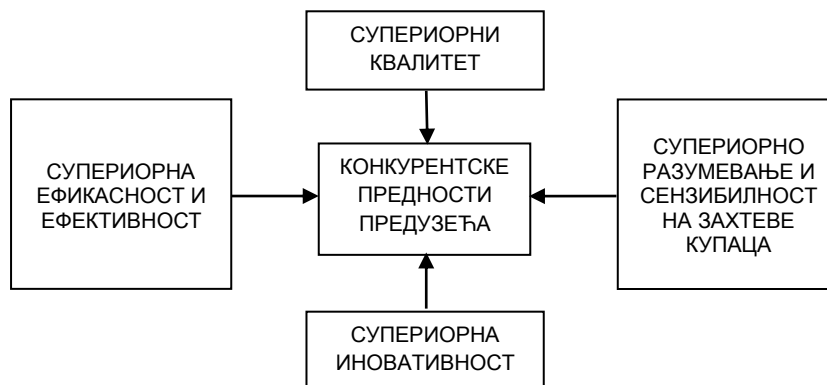
6.3. АКТИВНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА НА КРЕИРАЊУ АТРАКТИВНЕ ПОНУДЕ

Глобализација светског тржишта, све бржи техничко технолошки прогрес и бројне промене у понашању и захтевима савремених потрошача готово су у потпуности изменили пословно окружење у коме предузеће остварује своју пословну и ширу друштвену мисију. При дизајнирању организације високих перформанси у циљу достизања конкурентске предности захтева се способност прилагођавања властитих вештина постављеним циљевима и креирање специфичног „одговора” предузећа на импулсе из окружења. Усаглашавањем специфичних способности предузећа (*distinctive competence*) са критичним факторима успеха на циљаном тржишту идентификује се конкурентска предност коју одрживом у дугорочном периоду чини њена јединственост и оригиналност у смислу да је конкуренција не може лако и једноставно, без већих трошкова достићи и имитирати. Једноставно речено, предузеће стиче конкурентску предност обликовањем понуде која боље задовољава потребе потенцијалног купца од понуде конкурента.

Чињеница је да конкурентску предност обезбеђује управо јединствени скуп ресурса и способности који предузеће чини другачијим од опонената на тржишту. Сасвим је извесно да је извор конкурентске предности стварање и искоришћавање дистинктивних способности, при чему способност може бити дистинктивна једино ако је заснована на карактеристикама које друга предузећа не поседују, које су одрживе у току времена и које су компатибилне са приликама на таргетираном тржишту. У том смислу, предузеће се посматра као сет хетерогених ресурса и способности које се не могу лако преносити између предузећа. Управо ова несавршена мобилност ресурса представља основу компаративне предности предузећа.⁵ На бази расположивих материјалних и нематеријалних ресурса и постојеће организационе способности формира се дистинктивна компетентност која предузеће издваја и чини различитим од актуелне конкуренције на одабраном циљном тржишту. Дистинктивне способности исказане као јединство опипљивих ресурса, у облику фактора производње и **неопипљивих ресурса који подразумевају** компетенције засноване на информацијама, вештинама и талентима (вештине и таленти се посматрају као способности) али и релационе ресурсе који се огледају у репутацији, лојалности и односима са стејкхолдерима присутним у пословању компаније, постају конкурентска предност и изграђују корпоративни персоналитет уколико ангажовањем у процесу стварања вредности и изношењем на тржите наиђу на прихватање од стране потрошачке популације.

Не сме се губити из вида да материјални и нематеријални ресурси заправо представљају само полазну основу у креирању конкурентске предности предузећа. Они могу бити трансформисани у конкурентску предност у односу на тржишне ривале само под условом организационе способности предузећа да те ресурсе, као инпуте на страни улаза, претвори у тржишно прихватљиве оутпуте. Међутим, нипошто не би требало закључити да се предузеће задовољава остваривањем конкурентности на бази затечених ресурса и организационе способности већ је нужна изградња додатних ресурса, односно развој нових компетентности и на тој основи постизање дугорочне конкурентске предности ослањањем на остваривање супериорне ефикасности/ефективности, повећање квалитета производа и система испоруке, иновативну активност предузећа и реакбилност и достизање супериорне одговорности према захтевима и потребама купца.

⁵ Љубојевић, Ч., Љубојевић, Г., „Конкурентска предност и социјална одговорност компанија”, Школа бизниса, бр. 1/2010, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад, 2010. год., стр. 66;



Слика 6.2.- Генерички темељни блокови конкурентске предности

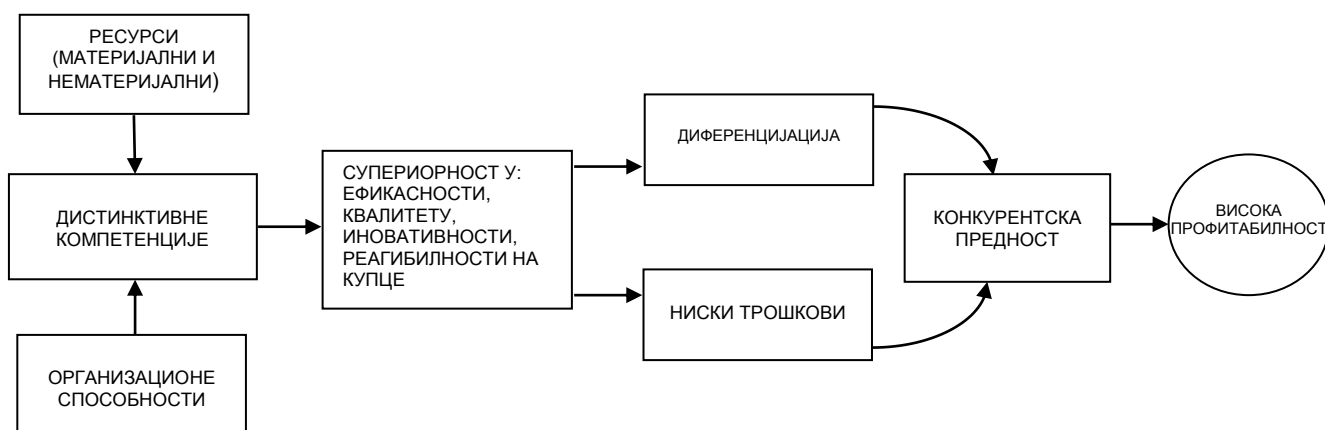
Произилази да конкурентска предност углавном потиче или од нижих трошкова (вођство у трошковима), рационализацијом производње уз коришћење ефеката економије обима, економије ширине и ефеката учења или од различитих модалитета диференцирања понуде, при чему диференцијација подразумева препознатљиво и довољно атрактивно разликовање производа и система испоруке од понуде конкурената. Смисао је: додати производу особине и могућности које ће га разликовати од понуде конкуренције, а које ће створити додатну вредност за купца и учинити га атрактивним избором. Притом, стратегије најнижих трошкова и диференцијације на тржишту воде креирању конкурентске предности коришћењем имовине, компетенција и способности којима компанија располаже у складу са препознатим захтевима и очекивањима купца.

У условима све израженије и оштрије конфронтације између ривала на отвореном и динамичном глобалном тржишту предузеће никако не сме да занемари чињеницу да су потрошач и његове потребе једини прави центри профита. Кључ за опстанак, профитабилност и раст предузећа у високо конкурентном окружењу које се из дана у дан муњевито мења јесте управо његова способност да идентификује и разуме глас потрошача и тржишта, да инволвира њихове жеље и очекивања у финални производ предузећа и да задовољи незадовољене потребе, брже и боље у односу на актуелне и потенцијалне конкуренте. Произилази да је купац краљ и да план производње треба ускладити са његовим захтевима и очекивањима. „Потпуно је бесмислено производити нешто према чему се потрошач осећа индиферентно када је могуће идентификовати мноштво производа за којима на тржишту постоји изражен интерес и перманентна тражња потрошачке популације.”⁶ Тржишту окренуто предузеће увиђа да у центар сваке пословне активности неминовно мора бити постављен потрошач. Сва настојања иду ка томе да се крајњем кориснику понуди и испоручи производ, односно, услуга таквих карактеристика и вредности да он буде 100% задовољан. Тежи се производњи и испорукама без грешака и потпуној сагласности и усклађености асортимана понуде са очекивањима циљних потрошача. При томе, циљ тржишно оријентисаних привредних субјеката није само наступити на циљном тржишту или његовом одређеном сегменту, него га и освојити, стећи поверење и задржати се на њему. Примарно је, дакле да се то уради први, али и сваки наредни пут као и да се подједнака пажња посвети стварању, задржавању и реактивирању потрошача.

Фокусом на подизање степена задовољства купца утиче се на њихову наклоност и лојалност, на задржавање постојећих и освајање нових тржишних простора и повећање удела на тржишту.

⁶ Вујовић, С., „Оптимизација међународне маркетинг логистике у функцији управљања маркетингом”, (магистарски рад), Економски факултет, Приштина-Зубин Поток, 2003. год. -стр.

Сталним унапређењем и побољшањем понуде предузеће се диференцира у односу на конкуренцију и јачањем диферентне предности доприноси постизању жељене конкурентности.



Слика 6. 3. – Процес обликовања конкурентске предности предузећа

Пракса је потврдила да се најефикаснијим начином спречавања уласка „нових” производа конкуренције на освојено тржиште показало управо максимално испуњење потреба купаца и њихова максимална сатисфакција. Вредновање неценовних атрибута конкурентности, истицањем физичких, визуелних или реалних разлика између идентичних производа покреће предузеће да иновацијама и сталним усавршавањем постојеће понуде створи задовољног и лојалног купца. Определивањем за усавршавање постојећих производа у складу са исказаним захтевима циљног тржишта пажња се усмерава на:

- побољшање квалитета и/или
- проширивање намене производа и/или
- напуштање квалитета који не задовољава потребе тржишта,

па се може заузети став да сатисфакцију потрошача обезбеђује нови квалитет постојећих производа, а не и обавезно, нова производња. Конкурентску способност предузећа на тржишту у највећој мери опредељује ниво квалитета производа, без обзира да ли се он производи за познатог или непознатог купца.

Промене у потребама потрошача, техничко технолошки напредак и померања до којих долази на страни конкуренције захтевају од предузећа да непрестано спроводе иновације које се не односе само на увођење нових технологија већ обухватају нове методе и начине поступања у пословној пракси који понекад изгледају сасвим обично а манифестују се кроз дизајн производа, потпуно нов начин организације појединих функција или целог предузећа, другачији приступ инструментима маркетинга. Нагласак је на иновативности која се огледа у константном креирању понуде прилагођене потребама и жељама потрошача. Ово је нарочито битно с обзиром да успешна тржишна иновација унапређује пословне резултате и конкурентност предузећа.

Два су главна типа технолошких промена које се јављају као значајан фактор у готово свакој иновацији организације. **Количинска (квантна) технолошка промена** је фундаментални помак у технологији која има за последицу иновацију нових врста производа и услуга. Пример такве технолошке промене је свакако појава Интернета која је довела до револуције у индустрији рачунара. Производи који настају као последица количинске технолошке промене називају се количинске (квантне) производне иновације и релативно су ретки. Овакве радикалне иновације изазивају фундаменталне промене тако што иницирају удаљавање од постојеће праксе и устаљеног начина пословања. **Развојна (инкрементална) технолошка промена** усавршава постојећу технологију и води ка поступним побољшањима или прерађивању производа током времена. На пример, сваки пут кад Dell Computer уграде нови, бржи чип у РС, он заправо спроводи

развојну производну иновацију. Слично томе, сваки пут кад McDonald's - ови менаџери у покушају да унапреде укус хамбургера и помфрита додају нове састојке они покушавају да развију производ који води развојној производној иновацији. И управо је способност менаџера да успешно управља инкременталним развојем производа оно што веома често доводи до успеха или пропасти предузећа на тржишту.⁷

Будући да купци желе квалитетан, функционално осавремењен, уз ниже цене доступан производ проистиче да је постизање квалитета, ефикасности и иновативности, као темељних ослонаца конкурентности предузећа истовремено у функцији стварања супериорне вредности за купце. Да би се достигао овај циљ потребно је: (1) да се предузеће фокусира на купца и да производи производе/услуге који одговарају његовим жељама и потребама и (2) да изналази начине за боље задовољавање уочених потреба у односу на испољену конкуренцију.

Мајкл Портер сугерише да се одржива конкурентска предност не може остварити само кроз постизање оперативне ефикасности. Новине и иновације у смислу увођења тоталног квалитета, редизајнирања процеса рада (*reengineering*), *just-in-time* система испоруке, дефинисања референтне тачке (*benchmarking*) и ангажовања екстерних експертских компанија, на којима последњих деценија почива успешно пословање, мада у функцији обезбеђивања оперативне ефикасности не доводе обавезно до остваривања и одржавања конкурентске предности из простог разлога што се њима данас користе сва предузећа која се укључују у тржишну утакмицу. Менаџери и маркетинг експерти модерног доба не смеју губити из вида да је постизање одрживе конкурентске предности могуће само ако диференцирањем понуде кроз обављање другачијих „радњи” у односу на своје ривале или обављање сличних програма активности, али на много бољи начин понуде већу вредност за купца. Такође је неопходно креирати свест о несталном карактеру једном постигнуте конкурентске предности и потреби непрекидног трагања за јединственим компетентностима с обзиром на стално присутан ризик да се потребе и перцепције купаца могу променити и елиминисати вредност одабраног начина диференцијације. Сасвим је јасно да једном стечена конкурентска предност није заувек дата. Угрожавајуће акције конкурената могу се минимизирати непрестаним и упорним трагањем за побољшањима производа, елиминисањем грешака и новим нивоима услуга, које се сажима у јапанској филозофији *kaizen* или филозофији непрекидног унапређења/побољшања које укључује свакога у организацији. Задовољство постигнутим је највећа препрека даљем напредовању.⁸

6.4. КРЕИРАЊЕ СУПЕРИОРНЕ ВРЕДНОСТИ И САТИСФАКЦИЈЕ КУПАЦА

Применом маркетинг концепта прекида се са дугогодишњом праксом „убеђивања” потрошача да купе понуђене традиционалне производе. Педесетих година прошлог века постаје потпуно јасно да се већи обим продаје и профита може остварити само претходним истраживањем и идентификовањем потреба и жеља потрошача. Нова пословна филозофија пропагира продају, а то значи и производњу само оних производа који одговарају потребама и очекивањима потрошача. Јер како Theodore Levitt наглашава „маркетинг концепт оличава становиште да производња представља процес задовољавања потрошача, а не неки пуки процес производње робе . . .”

Све је очигледније да су потребе и очекивања потрошача полазна основа за креирање квалитетне и тржишно прихватљиве понуде. Информације које пружа потрошач представљају основу за обликовање обима и структуре производње. Само под условом да се при дефинисању производног програма пошло од уочених потреба крајњег корисника може се рачунати на спремност потрошача да прихвати понуђени производ и на тај начин обезбеде успешну реализацију производње на тржишту. У противном, уколико успешна реализација

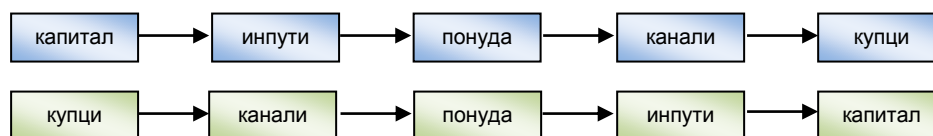
⁷ Тодосијевић, Р., „Стратегијски менаџмент-теоријске поставке”, књига-1, Економски факултет, Суботица, 2009. год., стр. 529;

⁸ Сенић, Р., „Маркетинг менаџмент”, друго издање, економски факултет, Крагујевац, 1999. године – стр. 539;

производа/услуга изостане доводи се у питање и сам опстанак предузећа. Нема спора да су купац, његове потребе, жеље и реакције при куповини фундаменталне претпоставке успешног пословања и да план производње и асортимана продаје мора бити прилагођен очекивањима и укусу циљаног тржишта. Усмереност ка купцу (*buyer centricity*) постаје кључни захтев савременог пословања, а купац субјект чији се глас слуша и уважава. По речима Sema Voltona, оснивача Wal-Mart-а „Постоји само један газда - корисник. Он може да отпусти свакога у компанији: од председника до домара једноставном одлуком да свој новац потроши на неком другом месту”.⁹

Тржишту окренуто предузеће у борби за профитабилнији комад тржишног колача увиђа потребу промене пословне филозофије од фокусираности на производ (и производњу) ка фокусираности на купца. Разлог је веома једноставан. Када је фокус на производу капитал и инпути неопходни за (масовну) производњу унапред су ангажовани, понуда је усмерена ка масовном тржишту и на бази прогнозиране тражње (антиципативни модел) различитим, по правилу дугим каналима продаје се дистрибуира и „гура” до непознатих купаца, који највероватније неће добити потпуно кастомизиран производ. У случају фокусираности на купце полази се од реалне тражње, ангажују се најкраћи канали продаје, понуда је кастомизирана/прилагођена потребама, а ангажовано је онолико инпута и капитала колико је потребно за задовољење реалне тражње (респонзивни модел). С обзиром да придаје важност кастомизирању понуде према индивидуалним карактеристикама појединачних купаца или групе купаца модел доприноси креирању оданости купаца и обезбеђује остваривање дугорочних циљева и стратегија развоја, јер лојалан купац има далеко дужи животни циклус у поређењу са животним циклусом производа.¹⁰

Слика 6.4.- Фокусираност на производ версус фокусираност на купце



Извор: Kotler, Ph., „Marketing Insights from A to Z”, John Wiley&Sons, Inc., New Jersey, 2003. године, стр. 34;

Отуда, приоритет за маркетинг експерте свакако представља покушај креирања производа који ће обезбедити жељене користи и омогућити потрошачу да смањи тензију и елиминише осећај тескобе који се јавља услед недостатка тог „нечег” за чим трага на тржишту. „Ми обраћамо пажњу само на ствари које нам изгледају да „вредне”, које су, на неки начин, скопчане с нашим основним нагонима или стеченим жељама или интересима... Ствар мора да има везе с нашим прохтевима, нашим природним нагонима, нашим циљевима, надама и тежњама, јер нас иначе уопште не може покренути... Она мора изгледати тако као да је корисна нашим интересима на било који начин. Често ће нека понуда остати без одзива, мада изгледа „логична”, зато што не буди у особи, којој се обраћа, никакве осећаје, него је оставља хладном и равнодушном.”¹¹ Исто тако, треба пронаћи прави начин да се случајни корисник претвори у лојалног корисника.

Флексибилност, брзина и реаговање у односу на жеље потенцијалних корисника, као и способност превођења и реализације препознатих очекивања и жеља у конкретну понуду воде континуалном побољшању и повећању додатне вредности која је у интересу циљаног тржишта. Очигледно је да потрошачу треба понудити оно што жели и увек мало више од тога. На први поглед то изгледа прилично једноставно. Чаробну формулу за задржавање корисника и повећање

⁹ Економист, бр. 397/398, 31. 12. 2007. год. – стр. 70;

¹⁰ Цветковић, М., „Промена стратегијског прилаза ланца снабдевања: фокусираност на купце”, Економски погледи, бр. 3/2010, Економски факултет, К. Митровица, 2010. год., стр. 47;

¹¹ Скот, Д.В., Хауард, Т. Д., „Како утицати на друге”, Дерета, Београд, 1991. год.-стр. 26;

лојалности могуће је поставити испуњавањем и премашивањем очекивања и максимизирањем сатисфакције потрошача кроз стварање супериорне вредности понуде и систем супериорне испоруке вредности. „Купци теже да максимизирају вредност у оквиру истражених цена и постојећег знања, мобилности и дохотка; процењују која понуда ће им донети највише перципиране вредности (*Customer Perceived Value-CPV*) и на њу реагују, а њихова сатисфакција и вероватноћа да ће поново купити исти производ зависи од тога да ли је понуда испунила њихова очекивања или није.”¹²

Како се сатисфакција или задовољство потрошача може посматрати као функција подударности, односно, разлике између очекивања потрошача везаних за производ и уочених, стварних погодности и перформанси производа, продубљивањем јаза између очекивања и могућности умањује се укупно испоручена вредност за купца, јер се потреба не подмирује на прави начин па је незадовољство веће, а вероватноћа да се настави куповина и конзумирање производа у будућности мања. Сатисфакција и ниво задовољства након куповине и пробе производа у великој мери одређују понашање потрошача при поновној куповини. Одлуку да постане лојалан потрошач ће донети током низа „сусретања” са производом а на основу позитивних искустава у вези са конкретним користима које му он пружа. Опстанак и судбина савременог бизниса неће бити доведени у питање једино под условом да се испоруче вредности које у потпуности одговарају или превазилазе очекивања потрошача. Све је извесније да више није довољно имати задовољног купца. Само одушевљени купци могу бити дугорочно мотивисани да се након сваке куповине изнова враћају и изнова купују. „Ово стога што једино одушевљен купац постаје трајно лојалан, што за предузеће значи много више поновљених куповина истог производа/услуге, од стране постојећег потрошача, као и позитивну усмену пропаганду коју овај врши међу члановима своје породице, пријатељима и познаницима, што је најефективнији начин промовисања који резултира повећањем броја нових потрошача.”¹³

Учестале поновљене куповине „освојених” купаца представљају потврду да је предузеће понудом супериорне вредности успело у потпуности да препозна и испуни њихове жеље и очекивања. На тај начин, својом лојалношћу купци доприносе очувању континуитета производње и продаје, повећању тржишног учешћа и прихода од продаје, а коначно и повећању профитабилности предузећа. Отуда основни предуслов за задржавање купаца лежи не само у обезбеђењу пуне сатисфакције већ и у њеном перманентном праћењу и истраживању нарочито у ситуацији када се потребе стално мењају а критерији задовољства постају све строжији. Евидентно је да улагању у унапређење неценовних атрибута производа треба прилазити као континуираном и дугорочном процесу а не као једнократној и спорадичној активности. „При томе, свакако се мора водити рачуна да ова улагања буду економски оправдана, односно да се не улаже у онај ниво квалитета за којим не постоји платежно способна тражња на тржишту, као и да улагања у одређени ниво квалитета не буду изнад објективно потребних.”¹⁴

Маркетинг менаџери модерног доба фокусирани на креирање дугорочне вредности, а тиме и дугорочне сатисфакције крајњег корисника све озбиљније прилазе провери испуњења препознатих захтева и потреби додатног континуираног побољшавања погодности за купца. Свест о томе да предузеће не живи од својих производа, већ од својих купаца наводи на прихватање става о директној условљености лојалности и наклоности купаца нивоом њиховог задовољства.

¹² Kotler, Ph., Keller, L. K., „Маркетинг менаџмент”, дванаесто издање, Дата статус, Београд, 2006. год.-стр. 141;

¹³ Вујовић, Т., Вујовић, С., „CRM концепт и потреба заштите приватности потрошача”, Економски сигнали, бр.2, Висока економска школа струковних студија, Пећ у Лепосавићу; 2010. године;

¹⁴ Глигоријевић, Ж., Бошковић, Г., „Механизам унапређења конкурентности индустрије”, Економски факултет, Ниш, 2007. год.-стр. 21-22;

Управо због тога ни за тренутак се не сме изгубити из вида у којој мери је купац задовољан, незадовољан или у најбољем случају одушевљен укупним асортиманом понуде.

Да би предузеће спознало да ли је на прави начин успело да одговори укусу и интересу циљног тржишта неопходно је да посвети пуну пажњу праћењу и мерењу сатисфакције купца. Резултати испитивања задовољства купца најсадржајније говоре о ставовима потрошача и начину на који су они видели и доживели испоручену корисност производа, вероватноћи поновних контаката, али и позитивне оцене и даље препоруке конкретне понуде која је предмет разматрања. Правовремене информације могу се искористити за побољшање пословања дијагностификовањем критичних тачака у систему испоруке које треба елиминисати или свести на минимум или идентификовањем атрибута чијим би се усавршавањем повећало одушевљење при куповини и употреби производа.

Предузеће истражујући садашње потрошаче сакупља податке о њиховим потребама и жељама те о постигнутом нивоу задовољства постојећим асортиманом понуде. На тај начин добијају се информације у којој мери садашњи производи предузећа задовољавају потрошаче на основу којих се може покренути процес прилагођавања/модификовања производа и услуга или пак процес развоја новог производа како би се циљаним сегментима пружила већа вредност. Истовремено, потребно је да предузеће прати и конкуренцију тј. напоре и активности актуелних и потенцијалних конкурената којима се настоје задовољити циљни сегменти потрошача и утиче на конкурентску способност предузећа, с обзиром да иновацијама у понуди може неутралисати његову предност у пружању додатне вредности за купца.

Развој информационо-комуникационих технологија условио је преусмеравање предузећа са масовног тржишта ка тржишним сегментима, локалним подручјима и потрошачима, као индивидуама. Насупрот понуди креираној за безименог, анонимног и у маси изгубљеног потрошача све се више размишља о асортиману производа који је у потпуности прилагођен преференцијама, потребама и интересовањима сваког појединачног купца. Оријентацијом ка купцу предузеће прихвата стратегију кастомизације, односно прилагођавања (*market customization, segments of one, customised marketing, one to one marketing*) индивидуалним мерама, стилovima, потребама или изразима вредности циљног корисника. Групишући потрошаче, предузећа спроводе кастомизацију производа/услуга по појединим скупинама које испољавају заједничке потребе, имају истоветне погледе на свет и дефиниције вредности. Наиме, већина предузећа није у могућности да асортиман производа прилагођава сваком потрошачу понаособ, али увиђа да је кастомизација изводљива на нивоу одређених сегмената потрошача. Сегментацију, а касније и кастомизацију је могуће спровести на основу прикупљених података које предузеће употребљава како би модификовало производе и услуге у складу са потребама и преференцијама циљних сегмената. Може се рећи да кастомизација и сегментација заједнички представљају основу за остваривање предности над испољеном конкуренцијом¹⁵ С тим у вези предузећа стварају платформу и средства која потрошачи користе како би креирали производ по сопственим преференцијама који се уклапа у сферу његових интересовања. Притом, потпуна прилагођеност/кастомизација постиже се уколико предузеће апсолутно одговори захтевима индивидуалних корисника, прилагођавајући своје производе, услуге и поруке на *one to one* основи.¹⁶ Много је лакше пронаћи и прилагодити производе/услуге људима чије потребе, жеље, наде, очекивања, друштвени статус, материјални положај познајете, него да пронађете људе (купце) за производе и услуге у које се разумете.

Чињеница је да у модерном бизнису, у директном дијалогу између понуде и тражње успостављањем квалитетних односа са постојећом потрошачком базом, купци који имају апсолутну слободу да критикују и/или хвале расположиви асортиман понуде предузећа све више

¹⁵ Шекуларац, С., „Стратегија масовног маркетинга у ери таблоидизације медија”, Медијски дијалози, бр.3,-стр. 78;- сајт посећен 17. априла 2012.

¹⁶ Kotler, Ph., Keller, L. K., „Маркетинг менаџмент”, дванаесто издање, Дата статус, Београд, 2006. год., стр. 246;

преузимају улогу дизајнера или кодизајнера и партнера у стварању нових вредности на тржишту. На тај начин с једне стране предузеће добија задовољне потрошаче који осећају да им предузеће излази у сусрет и ствара корисне производе који задовољавају њихове потребе, а предузеће добија важан извор информација које користи за обликовање пословања и тако постаје успешније. Може се закључити да у таквим условима пословања тржишни успех може остварити само оно предузеће које благовремено прихвати да стварање и одржавање веза са купцима постаје кључни стратешки ресурс пословања и креирања диферентне предности на глобалном тржишту. Управљање односима са купцима (Customer Relationship Management – CRM) на тај начин постаје потреба савременог бизниса и последично води повећању профитабилности предузећа.

* *
*

Сваки индивидуални потрошач на основу својих преференција, интересовања и потреба креира своју ранг листу приоритета у вези са користима које очекује од куповине и употребе конкретног производа. Да би стављањем акцента на оне димензије понуде које су релевантне за купца створило дугорочну вредност, предузеће мора континуирано уважавати и сензитивно реаговати на промене у укусу и очекивањима крајњих корисника уз праћење нивоа сатисфакције који се након пробе производа може кретати у распону од потпуног незадовољства до одушевљења. Квалитетан програм оданости и задржавања купаца састоји се, заправо у одговорном обликовању и обезбеђењу пуне сатисфакције за купца и њеном перманентном преиспитивању, нарочито у динамичном амбијенту у коме се потребе стално мењају а критерији задовољства постају све строжији. Инволвирање повратних информација у побољшану верзију понуде има за циљ мотивисање купаца на прелазак на виши ниво „верности”. Немогућност да се задрже потрошачи за предузеће не значи само смањење и престанак прилива неопходних новчаних средстава већ и повећање трошкова привлачења нових категорија купаца. Како је много пута потврђено у пракси улагања у задржавање постојећих купаца знатно су мања од улагања у привлачење и освајање нових. Пет пута је скупље стећи нове него задржати старе купце и при том их учинити задовољним. У условима глобалне конкуренције и актуелне економске кризе мало је оних који себи могу дозволити такав луксуз и губитке ове врсте. Од самог чина продаје много је битније креирати највреднију имовину предузећа у виду „армије” оданих, производима и предузећу лојалних купаца. Изгубљени купац не само да утиче на смањење продаје, већ опредељивањем за производе конкуренције слаби/угрожава конкурентску позицију и доводи у питање перспективу пословања предузећа. Како би предузеће имало комплетне информације неопходне за креирање атрактивне понуде поред жеља и потреба циљаног тржишта недвосмислено мора узети у обзир и понуду актуелне конкуренције као и сопствени потенцијал којим би требало да одговори на идентификоване прилике у конкретном пословном окружењу.

Вредност профитабилних лојалних потрошача имплицира вредност предузећа. Уколико жели да привуче јаког страног партнера, веома је пожељно да предузеће поседује профитабилну базу лојалних потрошача, јер је то основни предуслов стварања профита на дуги рок. Креирањем и испоручивањем супериорне вредности предузеће покушава да створи најпре задовољне, а затим и лојалне потрошаче. Лојални потрошачи су веома вредна имовина предузећа. Сматра се да је лојалност предуслов дугорочне профитабилности. Лојални потрошачи купују веће количине производа и спремни су да за њега издвоје више новца у односу на остале потрошаче, а трошкови њиховог опслуживања временом опадају. Такође, ови потрошачи не напуштају предузеће ни његове производе ни у тешким временима, а и спремни су да о њему шире позитивну усмену пропаганду и „доведу” нове купце.

Из свега наведеног као логичан и јасан закључак намеће се став да предузетници из Србије који у настојању да остваре мисију свог постојања и дефинисане циљеве раста и развоја унутар националних али и ширих међународних оквира без оклевања треба да активирају и усаврше

иновативне капацитете и диференцираном понудом створе додатну вредност за купца. Неопходно је подстицати иновативност и то не само у смислу усвајања и коришћења иновација других, већ производњом знања и технологија унутар националних граница деловати у правцу генерисања, увођења и дифузије нових начина производње, нових производа и нових облика организације.

Уколико намеравају да својим пословним ангажовањем постану привлачни за јаког страног партнера потребно је да креирањем јединствених компетентности усмерених ка осмишљавању нове вредности за купца дефинишу понуду која ће резултирати стицањем одрживе конкурентске предности. Притом је врло важно да одабраном стратегијом не занемаре стање и кретање ни на страни конкуренције ни на страни купаца и крајњих корисника.

Заиста успешно предузеће при оријентацији ка конкуренцији сву пажњу усредсређује на њихову величину и снагу и испоруком супериорне вредности за купца настоји не да створи предност у односу на актуелне конкуренте већ да их учини неважним и невидљивим. Дакле анализа конкуренције постаје незаобилазна али не у смислу покушња да предузеће уради нешто боље од онога што чини конкурент, већ да диференцираном понудом и испоруком супериорне вредности неутралише ефекте њихових активности на конкретном тржишту. Када је реч о потрошачима, неминовна је усмереност на незадовољене потребе и с тим у вези, наравно понуда супериорне вредности како би потрошачи перципирали да им одређени производ/услуга пружа више користи него супститути конкуренције.

Одржавање конкурентске предности захтева од предузећа да на себи примене неку врсту онога што је аустријски економиста Јозеф Шумпетер (Josepf Schumpeter) уобличио у фрази „креативна деструкција” којом је означавао процес конкуренције на тржишту којим се инфериорне алокације ресурса континуирано замењују ефикаснијим алокацијама. То практично значи да предузеће мора да уништи своје старе предности стварајући нове, јер ће у противном, то учинити неко од актуелних или потенцијалних конкурената. Одржавање конкурентности захтева глобалан приступ стратегији. Предузеће не може да задржи конкурентску предност дугорочно на међународном плану без коришћења и проширивања домаћих предности са глобалним приступом стратегији.¹⁷

6.5. ЕКОЛОШКИ МОМЕНАТ КАО ШАНСА ЗА ОСВАЈАЊЕ ПРЕСТИЖНЕ ПОЗИЦИЈЕ

Професор Лаловић, чувени нуклеарни физичар једном давно је написао: „Технолошки и индустријски развој током XX века изазвао је такве еколошке поремећаје и нарушио је екосистем да ће бити потребна сва сазнања и научни потенцијали XXI века да се санирају грешке из претходног века”.¹⁸ И заиста, данас више него икада пре неопходно је упутити позив повратку животу у хармонији са природом и еколошким начином размишљања обезбедити „пут ка зеленој будућности”. Бесомучна трка светских моћника у искоришћавању природних ресурса зарад повећања профита и материјалног благостања и све алармантније вести о глобалном загревању и деградацији екосистема стављају на дневни ред питања одговорног понашања производно ангажованих компанија према судбини целокупне Планете и њених становника.

С тим у вези, захтеви потрошача се данас не односе само на четири инструмента маркетинг микса већ све више иду у правцу обликовања и испоручивања комбинације маркетинг микса на начин који не угрожава интересе локалне, али и шире друштвене заједнице. Потрошачи очекују да се производним ангажовањем предузећа не угрожавају животна средина и њихово здравље и да се друштвено одговорним пословањем обезбеде опстанак и просперитет за што већи број долазећих генерација.

¹⁷ Миленковић, Д., Јововић, М., „Конкурентске предности привреде Србије”, Економски погледи, 2/2010, Економски факултет, Приштина-К.митровица, 2010. год., стр. 19;

¹⁸ Exporter, бр.17, „Зелена архитектура у хармонији са природом”, SIEPA, Београд, март 2011. год., стр. 14;

Хиљадама година су се човек и природа складно развијали и напредовали. Природа је помагала човеку да опстане, нудила му своја богатства и била несебична према њему. Равнотежа је постојала вековима. Захваљујући брзом научно техничком напретку, у трци за напретком и зарадом, човек је заборавио Природу и од ње већ десетинама година узима много више него што је спреман да врати, узима оним темпом који Природа не може да поднесе. Она нас последњих година и сама упозорава на бројне проблеме са којима се у борби са незаситом тежњом човека за профитом суочава и кроз разне феномене као што су ефекат стаклене баште, непрекидно смањење озонског омотача, неконтролисано уништавање шума, загађења вода, ваздуха и тла, климатске промене, опомиње. Друштвена одговорност захтева од предузећа да воде рачуна о последицама одлука које при свом пословању доносе.

Током друге половине прошлог века људске активности су, мада у функцији технолошког напретка и увећања економског раста и развоја значајно доприносиле деградацији животне средине и умањењу и пустошењу расположивих природних ресурса. Постало је јасно да однос човека према животној средини и досадашњи развој који нуспроизводе разних технолошких процеса у виду разноврсних загађења „враћа” у екосистем више нису прихватљиви са аспекта очувања животне средине и опстанка човечанства.

Будући да су еколошки проблеми све присутнији и да се еколошка криза заоштрава у свим њеним аспектима (од исцрпљивања основних материјалних и енергетских ресурса до загађивања животне средине и интензивирања глобалних еколошких проблема) националне економије и предузећа, као носиоци економских активности, временом увиђају неопходност усвајања одређених еколошких норми и фокусирања на одговорно понашање према Природи. Намера је да се преоријентацијом са разарајуће економије на економију у хармонији са природом, усмеравањем ка економији природних ресурса и прихватањем концепта друштвено одговорног пословања обезбеде услови за остваривање дугорочно одрживог развоја. У том контексту неопходно је да предузећа у центар менаџерске одговорности поставе и Природу и да прихвате принцип екоцентричног менаџмента који искључује апсолутну доминацију човека над њом а основну идеју концепта одрживог развоја инкорпорира кроз све активности и фазе производње. На тај начин изражава се потреба за очувањем сировинске, енергетске и еколошке основе релевантне за производно ангажовање почев од саме селекције идеја о новом производу кроз целокупан процес пројектовања и изградње технологије и производних капацитета, производње и промета производа, па чак и при третману производа након његовог коришћења и евентуалном затварању фабричких хала и погона.

Управо зато предузећа треба да теже увођењу стандарда серије ISO 14000, односно увођењу Система управљања заштитом животне средине (Environmental Management System-EMS), у циљу перманентне контроле утицаја свих својих активности на животну средину, почев од фазе пројектовања производа. Еколошки приступ менаџменту предузећа, мада то на први поглед можда и не изгледа тако, у функцији је максимизирања профита, пре свега кроз уштеду воде, енергије и скупих сировина, али и кроз коришћење нових, на екологији баираних пословних шанси. Успешне светске компаније своје тржишно учешће повећавају управо тако што прихватају еколошку оријентацију у пословању, с обзиром да, према неким истраживањима, око 77% америчких потрошача, на пример, преферира производе компанија које имају високу еколошку репутацију. Ове компаније, корените промене у преференцијама потрошача не посматрају као претњу или додатни трошковни удар, већ као нову шансу за очување конкурентске предности на све захтевнијем светском тржишту.¹⁹

Национална законодавства се усаглашавају са међународним декларацијама које регулишу област заштите животне средине и све више подржавају чистију „зелену” производњу и есо-friendly пројекте (nature friendly) који промовишу пријатељски однос са природом и наносе минималну или никакву штету животној средини. Јачањем еколошке свести све већи број земаља

¹⁹ Вујовић, Т., „Еколошке детерминанте оптимализације производног програма”, (докторска дисертација), Економски факултет, К. Митровица, 2006. год., стр. 86;

света не дозвоља приступ прљавих технологија на својој територији, већ подстиче предузећа да смање негативне еколошке ефекте свог пословања и повећају властиту одговорност према животној средини продужавањем одговорности за производ кроз читав животни циклус производа. Веома је важно обезбедити одрживо коришћење инпута пре свега контролисаном експлоатацијом обновљивих природних извора на начин и темпом који омогућава њихову регенерацију, али и минимизирањем коришћења необновљивих ресурса:

- минимизирањем употребе чистих природних материјала и необновљивих облика енергије,
- повећањем коришћења рециклираног материјала и обновљиве енергије и
- задовољавањем потреба потрошача поновљеним или продуженим коришћењем производа.

Исто тако, еколошка оптимизација производних процеса кроз настојање да се елиминишу емисије штетних материја и загађујућих гасова, здравствени ризици, неефикасна употреба материјала, енергије и људских ресурса све се више појављује као развојна шанса и „терен” погодан за иновације, нове производе и нова тржишта, што резултира повећањем конкурентности предузећа.

Неспорно је да основ стицања конкурентске предности предузећа, на локалном и глобалном нивоу представља идентификовање потреба и захтева циљаних тржишта не само за конкретним производима и услугама, већ и за друштвено одговорним понашањем које у центар одговорности поставља очување животне средине и здравља свих становника Планете, али и генерација које долазе. У савременом пословном свету ниједан развојни пројекат који занемарује вредности унапређења и заштите квалитета животне средине не може добити зелено светло за реализацију, па је неминовност увођења еколошког момента при креирању развојних пројеката евидентна.

6.6. ПИТАЊЕ КВАЛИТЕТА ПОТЕНЦИЈАЛНИХ СТРАНИХ УЛАГАЊА

Ниво производне активности и конкурентности српске привреде су на таквом нивоу да се још дуго може очекивати дефицит трговинског биланса, висока стопа незапослености и низак стандард широких слојева становништва. Битан предуслов за оживљавање и раст привреде у годинама које следе након глобалне економске кризе свакако се огледа у привлачењу СДИ и креирању стимулативног и атрактивног пословног амбијента. При томе је веома важно имати меру и домаћинском економском политиком не претерати у давању различитих бенефита страним инвеститорима већ прихватањем пројеката друштвено одговорног пословања обезбедити динамичан и одржив привредни раст. Динамичан у смислу повећања основних макроекономских перформанси током времена. Одржив, у складу са општеприхваћеном дефиницијом, датом у извештају (*Brundtland Report*) Светске конференције за животну средину и развој (1987.), која одрживи развој дефинише као употребу ресурсне базе на начин који омогућава задовољавање потреба садашњих генерација (интрагенерацијска солидарност) без угрожавања могућности будућих (генерација) да задовоље сопствене потребе (интергенерацијска солидарност).²⁰ Дакле, одрживи развој је, као циљно усмерен, дугорочан (континуиран), свеобухватан и синергетски процес оријентисан ка промени обрасца производње и изради модела који елиминише, или значајно смањује утицаје који представљају претњу или штету по животну средину и стање ресурсне базе са циљем да се сачува и унапреди квалитет животне средине за садашње и будуће генерације.

Чињеница да прилив СДИ снажно утиче на развој привреде, али и на експлоатацију привредних ресурса земље, посебно оних необновљивих којима свет све више оскудева недвосмислено захтева опрезност државе при осмишљавању и примени система повластица јер

²⁰ World Commission on Environment and Development, (1987), „Our Common Future”, Oxford University Press, Oxford-стр. 43;

покољењима која остају и која долазе иза нас треба оставити у наслеђе квалитетну ресурсну базу и могућност унапређења животног стандарда.

И површна анализа показује да се, када је реч о нашој земљи наставља са политиком „распродаје породичног сребра” како би се попунио минус у државној каси, и да још увек нетранспарентни поступци приватизације државних предузећа представљају „легло” корупције на високом нивоу, која се ретко процесуира, а још ређе кажњава. Уместо на динамику и обим прилива страног капитала акценат треба ставити на квалитет страних инвестиција. СДИ не смеју бити пут и начин за решавање појединачних и краткорочних интереса, већ морају бити у функцији остваривања дугорочног интереса предузећа, али и целокупне привреде. Не треба прихватати сарадњу по систему „дај шта даш”, већ се оријентисати ка организовању активности везаних за процес проналажења „правог” ино партнера.

Чињеница је да и инвеститор и држава рецептор имају одређене интересе при успостављању инвестиционог односа. Страни инвеститор има потребу да из уложеног капитала генерише највишу могућу стопу профита, а држава домаћин да оптимализује користи од инвестиције на начин који ће унапредити националну економију и олакшати остваривање социјалних и других циљева. Притом, земља домаћин мора обратити пажњу на питања везана за квалитет страних инвестиција, поготово колико се и шта се њима добија, а шта губи. Не сме се занемарити чињеница да у страним директним инвестицијама леже одређене опасности, те се правилним стратегијама развоја морају избећи претње у виду претеране зависности од страног капитала, експлоатације националних природних и привредних ресурса, повећања технолошке зависности и угрожавања националног суверенитета. Наравно да су стране директне инвестиције, посебно оне које доносе нова знања и нове технологије увек пожељне али базирати раст једне мале земље искључиво на инвестицијама из иностранства значи упустити се у ризик и неизвесност, у шта нас уверава и о чему својим погубним ефектима сведочи глобална економска криза.

Без претензија да се умањи развојни потенцијал СДИ не сме се занемарити чињеница да сви ефекти СДИ на земљу домаћина не морају обавезно бити позитивни. Ово свакако указује на потребу одмерене и селективне политике у погледу привлачења СДИ како на нивоу државе тако и у развојним стратегијама локалних предузећа. Не треба губити из вида да је квалитет страних директних инвестиција један од основних параметара који опредељује њихову ваљаност по економски просперитет прималаца капитала и да се огледа кроз ниво веза које се успостављају са домаћом привредом, ниво креирања радних места и запослености, извозну оријентацију, трансфер савремених технологија. У циљу одрживог привредног развоја целокупне националне економије фундаментално је водити рачуна о секторском усмеравању страних директних инвестиција у производне капацитете који ће бити извозно оријентисани.

Преостаје да се у наредном периоду приступи креирању одговорне инвестиционе политике и да се снагом преговарачке моћи *привуку* квалитетне инвестиције које ће допринети развоју и расту домаће привреде, *одбију* неодговарајући инвестициони аранжмани и *прецизно дефинишу* начин реализације прихваћеног подухвата, као и правила игре и услови пословања за стране инвеститоре на свом националном терену.

ЗАКЉУЧАК

Почетак двадесетпрвог века и новог миленијума обележен жигом глобализације означио је и почетак бројних расправа и настојања да се одреде суштина и изазови надлазећег таласа и идеје о новом светском поретку. Сасвим је природно да сваки аналитичар, са својим погледима на свет, интересима, страстима и заблудама, упуштањем у анализу, али и критику, даје сопствени печат одређеној друштвеној и историјској појави или процесу. Глобалном архитекти „света без граница” још увек није пошло за руком да мисаоно униформише и укалупи све људе и лиши их права на критичко размишљање и деловање. Готово да је немогуће наћи два теоретичара глобализације који о овом појму имају идентично мишљење. Оно што је свакако извесно је спознаја да глобализација, заправо није избор, већ засигурно, реалност савременог света. Као вирус који незадрживо тежи да зарази читаво човечанство феномен глобализације задире у готово све сфере људског живљења не ограничавајући свој утицај на економску и политичку димензију. Неспорно је да глобална кретања све директније обликују приватни и емоционални живот обичних смртника детерминишући чак и фундаменталне правце могућих индивидуалних избора и одлука. Не може а да се не призна да је Friedman био у праву рекавши да „исто онако као што свако јутро, када се будим, знам да се сунце неизбежно рађа, тако и глобализација представља нужно догађање које није ствар воље нити избора”.

Националне границе су постале порозније за проток робе, услуга, капитала, технологије, информација, менаџерске стручности и знања што доприноси већој мобилности и повољнијем комбиновању свих фактора производње у наднационалним и међународним размерама. Првенствено услед неслућених технолошких достигнућа и убрзаног развоја информационе технологије указује се на неважност просторних удаљености изражених у хиљадама километара. Физичка дистанца постаје занемарљива категорија и у функцији је „Земљине кугле која се смањује”, јер се време добијања корисних информација, у усменој, писаној, па и видео форми своди на минималну могућу меру и може се исказати најмањим временским јединицама. Глобализација је значајно утицала на промену става у смислу прихватања и преферирања интернационализације пословања насупрот затварања у уске националне оквире. Схвата се да привредни субјекти који своју тржишну позицију и профитабилност оријентишу само ка локалном тржишту немају велике шансе за опстанак и перспективу у условима које је глобализација наметнула. Менаџери широм света све више схватају да је веома тешко, готово немогуће, изоловати домаће економске активности од активности на међународним тржиштима. Привредним субјектима се сугерише да свет третирају као једно велико јединствено тржиште и осмисле посао који ће имати међународну, а не само локалну перспективу.

Културни идентитет се под утицајем глобалног тренда ширења новотарија и нових псеудо-вредности и идеала преузетих из западне цивилизације готово неприметно преобликује мењајући свакодневицу локалног живота и поништавајући „провинцијални” систем вредности. Прокламовање „краја” националне државе иде у прилог стварања ауторитарне „транснационалне” државе претварањем наднационалних институција (ММФ, Светска банка, Савет безбедности) у фактичке *суверене* и највише инстанце моћи, а националне државе у послушне извршиоце налога наднационалних институција.

Садашње тенденције у свету указују да су благодети глобализације неравномерно распоређене и да је захваљујући неолибералној политици све израженија асиметрија и диспропорција глобалног економског развоја. Попут Џекила и Хајда глобализација манифестује две потпуно супротне стране свога лика. У економској сфери неолиберални пројекат се појављује као извор економске ефикасности и супериорности (увећане могућности максимирања профита) преношењем капитала из руку бирократске државе у „предузимљивије” руке приватног предузетништва кроз процесе дерегулације, приватизације и либерализације капитала. Као дух ослобођен из лампе, транснационални капитал кружи планетом у потрази за најповољнијим

условима брзог оплођавања: најјефтинијом радном снагом и сировинама, зонама најмањих социјалних издатака и ниских корпорацијских пореза. Свет постаје богатији него што су наши преци и у најнеобузданијем узлету маште и најсмелијим сновима могли и да замисле. Поларизација света искристалисала је на једној страни економски моћну и малобројну групу људи, компанија и земаља, мањину која из дана у дан постаје све богатија и која је, као привилеговано језгро друштва, првенствено преокупирана увећањем сопственог богатства и задовољења сопственог интереса и себичних циљева и већински део чевечанства који све више и више сиромаша, милионе оних који, гурнути на маргину друштва живе у условима недостојним човека. *Социјално инфериорна страна глобализације* огледа се у укидању „државе благостања” смањивањем јавних издатака за социјалну заштиту, здравство и школовање и драстичним резovima у пружању економске помоћи земљама у развоју. Неолиберална формула капитализма све више увећава богатство уске елите и истовремено води глобализацији сиромаштва повећавањем социјалне неједнакости. Сиромаштво и глад „трећег” настају и увећавају се зарад комфора и уживања у изобиљу „првог” света. Као да на једној страни глобализација означава интеграцију света, а са друге неизбежно изазива фрагментацију и све дубљи социјални јаз између светова.

На крају двадесетог века међународно тржиште све више потискује национално тржиште. Пошто су деценијама експериментисале, готово све земље су схватиле да је национално тржиште просто сувише мало за остваривање ефикасног обима производње. Гигантске националне компаније су мутирале претварајући се у моћне мултинационалне компаније које снагом тржишних и развојних потенцијала намећу свету своје моделе понашања, у производњи и потрошњи. Резултати бројних анализа потврђују чињеницу да велики број компанија својом привредном снагом превазилази величину целокупних националних привреда појединих земаља. Са опадањем транспортних и комуникационих трошкова долази до „поделе ланца вредности” производње. Различите фазе производног процеса једног производа све чешће се одвијају у различитим деловима света у зависности од компаративних предности алтернативних производних локација. Притом, прекогранични токови роба и капитала неретко се одвијају унутар исте мултинационалне компаније што упућује на потребу проучавања новог феномена у форми интрафирм трговине. Чињеница која запањује у токовима међународне трговине јесте процена да је трећина реализованог износа светских трговинских трансакција остварена прометом унутар великих предузећа, наасупрот трансакцијама између различитих пословних ентитета. Глобализацијом се прекида традиционална пракса процеса финализирања производа у националним оквирима једне земље. Производи се комплетирају у деловима предузећа који се налазе у неколико различитих земаља света, што значи да више нема јасне националне препознатљивости производа. Све је присутнија тенденција ка регионалном економском и тржишном повезивању. Увиђа се нужност производње за потребе светског тржишта па услед повећане мобилности фактора производње долази до интензивнијег сељења производње ка оним земљама које располажу јефтинијим људским и материјалним ресурсима.

Развој и дистрибуција информационих технологија и Интернета као битних одлика савременог светског економског система нарочито добијају на значају. Интернет, као симбол информатичке револуције довео је до тога да лично присуство на одређеном географском одредишту више није обавезно и неопходно па се његови корисници, крстарећи до најудаљенијих географских одредишта истовремено налазе и „свуда и нигде”.

Глобализација је отворила границе и омогућила слободан и несметан проток капитала и трговину на наднационалном и међуконтиненталном нивоу, укидајући протекционизам и јаку царинску заштиту. Интензивирању и динамизирању прекограничних токова производа и капитала допринели су свакако техничко-технолошки прогрес у виду смањења временских и просторних баријера које су раздвајале национална тржишта, али и либерализација, инсистирањем на слободи у односима трговинске размене, слободи циркулације капитала и слободи инвестирања. Све већи

број земаља подржава и стимулише слободну светску трговину паралелним смањивањем трговинских баријера опредељујући се за систем отворене тржишне привреде. Напушта се негативан став према страном капиталу и обезбеђује правна сигурност страним фирмама и страном имовини у већини земаља.

Изложеност еколошким претњама је свакако проблем чије игнорисање угрожава и доводи у питање опстанак целокупне светске популације, не делећи је при томе на богате и сиромашне, „привилеговане” и „потчињене”. Управо је ово област чија алармантност представља иницијалну основу за истински уједињени свет кроз интегрисаност и међузависност локалних екосистема на регионалном, континенталном, међуконтиненталном и планетарном нивоу. Све се више схвата да је за највеће изазове који обликују будућност савременог човечанства потребно решење на глобалном, а не само на националном нивоу појединачних држава.

У раду је наглашено да је криза кредитних и хипотекарних тржишта која је првобитно погодила и узбуркала Сједињене Државе као центар капиталистичког система а касније се прелила и на читав свет резултирала државним интервенционизмом. Економски национализам и инвестициони протекционизам изнедрени су управо у доба неолибералног капитализма који се деценијама супротстављао идеји државног интервенционизма сматрајући га „кугом” која прети да затрује тржиште утемељено на *laissez-faire* (eng. немешање) доктрини чија се суштина огледа у ставу да економски системи најбоље функционишу у условима минимизирања и потпуног елиминисања утицаја и интервенција државе. Држава је „васкснувши” била принуђена да реагује и убризгавањем капиталних инекција спаси домаће банке и друге финансијске институције и покуша да спречи продубљивање кризе. Капиталистичке државе посегнуле су у државне буџете и тако покушале да зауставе колапс који је захватио све сфере друштвеног, политичког и економског живота. Једноставно речено, наступа период ренесансе државе и њене интервенционистичке улоге у регулисању финансијских и привредних токова друштва.

У датим условима поставља се и много дубље питање везано за одрживост самог концепта неолиберализма насталог на идејама нобеловца Милтона Фридмана који инсистира на минимизирању улоге државе због глорификовања значаја слободног тржишта. Светском економском кризом отворене су бројне дискусије на тему да ли је дошло време за супституцију постојећег неолибералног модела глобализације и тржишног фундаментализма, као и да ли су националне државе и њене „непопуларне” мере још увек најбољи механизам за суочавање са изазовима савременог доба.

Имајући у виду да велики број аутора савремену фазу глобализације посматра у светлу „скупљања простора, времена и ишчезавања граница” није погрешно рећи да глобализацију у текућем облику карактеришу интеграција и динамизација. Интеграција у смислу јачања међузависности између појединих делова и региона света, а динамизација у смислу убрзавања и интензивирања процеса интеграција.

Изолована, потпуно затворена и аутархична друштва данас готово да и не постоје. Како је талас „новог регионализма” током деведесетих година XX века захватио светску привреду, у раду је константовано да је иницирано модификовање постојећих, али и креирање нових интеграционих групација. Док је традиционални приступ фаворизовао хоризонталну интеграцију типа север-север, односно, југ-југ, данас је све евидентнија вертикална димензија процеса интеграције и успостављање економске сарадње земаља на различитом степену развијености, по моделу север-југ. „Нови регионализам”, заснован на либералнијем приступу тржишту и глобализацији носи са собом и друге новине. Савремене регионалне групације нису примарно фокусиране само на уређивање трговинске сарадње између земаља партнера. Будући да се у новије време повезивање земаља одређеног региона базира на сарадњи у области инвестиција, транспорта, заштите права интелектуалне својине али и конкуренције, *наглашена диверсификација садржаја регионалних интеграционих аранжмана* све више постаје обележје и пракса у процесу регионализације. Истовремено, приметан је динамичнији раст и потенцирање интер-регионалне сарадње појединих

трговинских блокова (пример АПЕС), мада се, када је реч о Западној Европи највећи део укупног европског извоза одвија унутар региона и односи се на интрарегионалну размену. Уочено је да се у зависности од садржаја и степена економске кооперације који је могуће остварити између различитих земаља оне могу одредити за једну од могућих алтернатива почев од најлабавијег начина интересног повезивања земаља у форми споразума о преференцијалној трговини, преко зоне слободне трговине, царинске уније и заједничког тржишта до економске уније. У наставку рада обрађено је регионално повезивање земаља унутар европског и северноамеричког континента, као и регионалне економске интеграције латиноамеричких и земаља југоисточне Азије. Наглашен је и положај Републике Србије у односу на посматране интеграције. Значај стварања зоне слободне трговине са земљама Европске уније, прописивањем преференцијалних квота за увоз појединих производа из Србије на територију земаља Заједнице и фазном либерализацијом за 6.562 тарифне линије индустријских производа, потврђује и податак да су државе Европе традиционално најважнији трговински партнер Републике Србије и на страни увоза и на извозној страни. Поред стварања зоне слободне трговине отварањем граница за либерализацију спољнотрговинске размене уговорних страна суштински елемент Споразума о стабилизацији и придруживању односи се на дефинисање обавезе и временских оквира за усклађивање законодавства Србије са правним тековинама ЕУ у областима које детерминишу функционисање јединственог унутрашњег тржишта. При томе је веома битно да се постигне усаглашеност постојеће регулативе са прописима и стандардима које декларише Европска унија, али и да се националним системским законима обухвати и регулише материја која представља новину у нашем правном систему. Такође је важно да се хармонизовани прописи и стандарди не само имплементирају у домаће законодавство већ и да се ефективно примењују у пракси.

Креирање новог правног амбијента и под претпоставком да никада не постане чланица Уније пружило би шансу привреди Србије да квалитативним унапређењем производних процеса и подизањем квалитета понуде на европски ниво оствари конкурентност на тржишту целокупног европског континента. Оспособљена да, квалитетом и квантитетом парира јакој конкуренцији, али и да одговори високо софистицираним захтевима великог дела европског циљног тржишта добила би прилику да истовремено заштити домаће потрошаче од производа ниског квалитета конкурената са тржишта трећих земаља.

Подаци Републичког завода за статистику сведоче о чињеници да и земље Југоисточне Европе представљају значајно извозно тржиште Србије. Исто тако, Србија је једина држава у Европи која поред појединих бивших совјетских република, чланица ЗНД, Белорусије, Украјине и Казахстана има потписан Споразум о слободној трговини и либерализован приступ великог броја различитих категорија производа који имају српско порекло огромном руском тржишту. И поред постојећег преференцијалног статуса за највећи број производа којима се тргује између две земље трговина са Русијом није достигла обим који споразум дозвољава. Мада је Русија пети извозни партнер Србије ниска стопа извоза и огроман дефицит у спољнотрговинској размени са Русијом, због увоза енергената остају главне карактеристике трговинског односа ове две земље. С обзиром на стање српске привреде недовољно конкурентна производња није у стању да одговори захтевима и очекивањима све пробирљивијег руског потрошача ни по квалитету, а и количине које се могу понудити и пласирати су премале за велике апетите и континуирано снабдевање тржишта највеће земље на свету. Споразум о слободној трговини са Русијом чини Србију прилично интересантном инвестиционом локацијом и један је од најбитнијих адута које наша земља има у привлачењу страних улагања. Потпуно је неспорно да предности које са собом носи један овакав споразум у годинама које долазе треба искористити.

У свету који постаје „све мањи” долази до релативизовања националних и регионалних граница и креирања глобалног светског тржишта. Све се више увиђа да за успех у бизнису није довољно ослањати се на узак тржишни простор унутар граница једне земље и да се проналажењем правих путева треба укључити у међународну арену и супротставити актуелним конкурентима на

домаћем и иностраном терену. При томе, треба имати на уму да уколико предузеће није конкурентно на домаћем тржишту, највероватније то неће бити ни на иностраном. Интернационализација пословања, као стратегија раста и развоја предузећа кроз улазак и наступ на тржишта која превазилазе националне оквире једне земље постаје неопходност али и начин да се стекне и задржи конкурентност на освојеним и новим циљним тржиштима. Стратегијски значај правилног одабира оптималне форме пословања потврђује чињеница да одабрани облици наступа на ино тржишту захтевају специфичну организациону структуру, специфичну структуру трошкова и укупних маркетинг улагања, тако да је у кратком временском периоду веома тешко извршити трансформацију спроведене организације и преоријентацију са једног облика пословања на други. При томе, степен партиципирања предузећа на међународном тржишту и њихова укљученост у међународне пословне активности могу се кретати од минорне, која, у суштини, базира на извозу дела, у сопственој земљи произведених, и претежно домицилним/домаћим купцима, намењених производа, до максималне, која претпоставља ангажовање у међународним оквирима кроз мултинационално власништво над конкретним привредним субјектом.

При дефинисању оптималног нивоа сопственог ангажовања у међународним и глобалним размерама нужно је потпуно познавање и објективно сагледавање како потенцијалних могућности предузећа, тако и захтева и изазова екстерног окружења. То заправо указује да не постоји јединствено и ексклузивно решење које би се могло применити у свим предузећима и свим етапама њиховог раста и развоја. То такође значи да одабрану форму међународног пословног ангажовања треба прилагодити датим условима како би динамика пословних подухвата одговарала конкретној фази процеса интернационализације а предузеће обезбедило дугорочну стабилност тржишне позиције и адекватно уклапање у инострану средину. Када се предузеће доношењем одлуке да наступи на међународном тржишту определи за стратегију интернационализације, следеће што мора да уради је да одреди најбољи начин за улазак и пословање на међународној пословној сцени. Предузећу на располагању стоје различите форме којима се оно може укључити у пословне активности на тржиштима изван националних граница и обезбедити одговарајуће присуство на међународном тржишту. Оно може да бира између алтернативних стратегија/начина уласка и наступа на тржишту које су уобичајене у међународној пракси дајући примат: индиректном извозу, директном извозу, лиценцирању, заједничком улагању или директним инвестицијама. За разлику од традиционалног спољнотрговинског приступа, при реализацији сопствених производа у иностранству тржишно оријентисани извозници у намери да креирају ефективан извозни маркетинг програм расположиви асортиман понуде модификују и прилагођавају специфичним захтевима циљног тржишта. У раду је указано на одређене предности али и недостатке појединих трговинских и кооперативних форми наступа на међународним тржиштима пред којима предузећа не би смела затварати очи на путу интернационализације пословања.

Производна улагања у иностранству могу представљати погодну варијанту директне инфилтрације на жељено тржиште којом се омогућава истраживање и обрада тржишта изнутра, као и повољно тржишно позиционирање у одабраној земљи, али и на тржиштима која се налазе у близини инсталираног производног пункта. На тај начин дислокацијом производног система али и осталих пословних функција предузеће с једне стране остварује најповољније снабдевање елементима неопходним за обављање процеса рада (сировине, енергија, радна снага), а са друге стране најпрофитабилнији пласман расположивог асортимана понуде. Користећи стране директне инвестиције као ефикасне канале којима се остварује приступ тржиштима, како на страни улаза, тако и, након обављеног процеса трансформације инпута у тржишно прихватљиве аутпуте, на страни излаза, предузеће може на оптималан начин да искористи сопствене предности у технологији и технолошким решењима, економији обима, као и акумулирана искуства и знања других пословних функција. Поред појмовног одређивања и истицања појавних облика и варијетета страних директних инвестиција у наставку рада указано је да поред остваривања што

више стопе профита постоји читав низ мотива који, у својој основи имају за циљ остваривање максималне оплодне ангажованог капитала, а који се односе на производњу у циљу обезбеђења ресурса (*natural resource seekers*), односно, инвестиције које трагају за ресурсима, производњу у циљу обезбеђења тржишта (*market seekers*), инвестиције у потрази за тржиштем, производњу у циљу остваривања веће ефикасности (*efficiency seekers*) и производњу у циљу стицања стратешких ресурса/способности (*strategic asset or capability seekers*). Наглашено је да је највећи број непосредних производних улагања у иностранству, посматрано из угла њихових носилаца заправо тржишно оријентисано. Иако се као разлог инвестирања ван уских националних оквира земље често наводе компаративне предности бар једног фактора производње (јефтина радна снага, извори сировина, транспортне и друге олакшице), као примарни мотив, како су показала бројна емпиријска истраживања, у позадини већине инвестиционих подухвата у иностранству егзистирају тржишни проблеми и тржишне аспирације.

С обзиром да се СДИ третирају као генератор и покретач привредног раста, највећи број земаља увозница капитала примарно је оријентисан ка привлачењу страних улагања у обиму и облику који ће бити у функцији економског раста и развоја. Мотиви земље домаћина опредељени су компарацијом очекиваних друштвених користи и евентуалних друштвених трошкова које стране директне инвестиције могу проузроковати и настојањем да „добити” у односу на „губитке” буду мултипликовани. Будући да страни инвеститори поседују технологију, знање, управљачке вештине и финансијска средства од њих се обично очекује да повећањем ефикасности локалних предузећа иницирају и убрзају економску експанзију али и да унапреде конкурентску позицију земље домаћина у светским и глобалним размерама. Самим тим важан разлог привлачења и увоза страног капитала почива у ставу да стране директне инвестиције генеришу позитивне индиректне учинке на друга локална предузећа подстичући раст производње и јачање конкуренције осталих сектора привреде. Земља домаћин је у потрази за капиталом из иностранства превасходно мотивисана друштвеним користима које стране директне инвестиције кроз трансфер модерне технологије, знања и њиховог преливања на остатак привреде, подстицање извоза земље домаћина и увођење нових метода управљања и организације пословања директно рефлектују на микро и макро аспекте домаће привреде утичући на раст производње, запослености и укупних инвестиција. Ангажовањем на креирању повољне инвестиционе климе рецептивна држава-прималац инвестиција настоји да оствари олакшан приступ савременим технологијама и управљачким знањима, али и приступ међународним дистрибутивним каналима. Искуства великог броја земаља потврђују да су управо стратешки инострани инвеститори допринели решавању проблема корпоративног управљања у приватизованим предузећима. Једноставно речено, мотиви земље домаћина за привлачење страних директних инвестиција детерминисани су очекиваним позитивним ефектима улазних инвестиционих „пакета” на целокупну националну привреду у смислу раста производње, јачања извозних активности и бољег позиционирања квалитетних домаћих производа на светском глобалном тржишту.

Посебну опасност и замку при анализи ефеката мултинационалних компанија и страних директних инвестиција на привреду земље домаћина представља генерализација којој је подложен највећи број истраживача. На једној страни, наилази се на примере који показују да стихијско препуштање међународним токовима капитала погубно делује на економски и друштвени развој земље домаћина. Исто тако импозантан је број оних земаља које су вишедеценијску заосталост успеле да превазиђу и при том побољшају своју позицију у светској привреди и на пробирљивом глобалном тржишту захваљујући страним директним улагањима. Не треба губити из вида да је квалитет страних директних инвестиција један од основних параметара који опредељује њихову ваљаност по економски просперитет прималаца капитала и да се огледа кроз ниво веза које се успостављају са домаћом привредом, ниво креирања радних места и запослености, извозну оријентацију, трансфер савремених технологија.

Поред преовлађујућег става да прилив страних директних инвестиција доприноси економској експанзији, порасту продуктивности и конкурентности привреде домаћина неопходно је указати да оне са собом носе и потенцијалне негативне последице по економију земље увознице капитала. Аргументи којима се оправдава исправност става о негативном деловању страних директних инвестиција на земљу домаћина указују, пре свега на претњу по суверенитет и националну сигурност, а затим и на опадање нивоа и квалитета запослености, погоршавање трговинског биланса, усмеравање производње и запослености према неодговарајућим активностима, померање и концентрација активности које доносе екстерне предности, пре свега активности I&R у матичној земљи, дакле, код куће. Најозбиљнији проблем привлачења страног капитала везан је за ризик угрожавања националног, како економског, тако и политичког суверенитета. Под утицајем СДИ дешава се да се развој привреде усмерава према потребама и интересима инвеститора запостављајући националне циљеве економског и друштвеног развојка што доводи до деформисања привредне структуре у смислу изражених диспропорција у развоју појединих грана или претеране и једностране зависности од иностранства.

Исто тако, неспорно је да, афилијације страних компанија због веће склоности ка увозу потребних инпута смањују тражњу за домаћим производима, а тиме и стопу запослености, и погоршавају трговински биланс земље. Стране афилијације додељују локалној радној снази „лоше” послове, а оне „добре” high wage активности задржавају код куће. Дајући атрактивне понуде неретко из земље домаћина повлаче најквалитетнију и најквалификованију радну снагу производећи brain-drain ефекат и умањујући квалитет укупног људског капитала. Експлоатација природних и привредних ресурса великог броја земаља, посебно оних необновљивих којима свет све више оскудева, такође се одвија под плаштом инвестиционог ангажовања МНК. Све присутнија је и примедба да трансфер технологије није прилагођен локалним условима земље домаћина и степену развијености њене привреде па се производња у афилијацијама одвија уз низак ниво учешћа локалне радне снаге и мало учешће локалних инпута у садржају коначног производа. Такође, неретко се ради о трансферу прљавих технологија које имају негативне ефекте по животну средину земље увознице капитала и здравствено стање њених становника.

У наставку је константовано да је деценијски доминантну позицију развијених земаља света и као рецептора глобалних инвестиционих токова и као водећих инвеститора на нивоу светске привреде посебно уздрмала економска криза која је глобалне карактеристике попримила у другој половини 2008. године. Високе стопе економског раста мање развијених и брзо растућих земаља у развоју (*emerging and developing economies*) довеле су до значајних промена структуре и динамике не само глобалних инвестиционих токова већ и целокупне светске економије. Повећано је учешће земаља у развоју, посебно на страни привлачења СДИ, али се оне све више појављују и у улози великих инвеститора. Исто тако, са почетком процеса трансформисања привреда некадашњег Источног блока у савремене тржишно оријентисане привреде расте заинтересованост ове групације за креирањем што атрактивнијег амбијента за пласман инвестиција из иностранства.

Анализом инвестиционих токова закључено је да су у почетном периоду процеса транзиције СДИ највећим делом одлазиле у постојеће капацитете ове групације земаља омогућавањем, кроз приватизацију, ефикасније употребе расположивих ресурса и раст продуктивности. У другој фази спровођења транзиције са исцрпљивањем постојећих резерви и успоравањем процеса приватизације многе земље се оријентишу ка привлачењу гринфилд инвестиција и унапређењу интрарегионалне сарадње која све више обухвата инвестиције као једну од компоненти ширег економског споразума.

Уочено је да је глобални тренд либерализације националних политика у сфери страног инвестиционог ангажовања резултирао повећањем броја земаља које уводе промене у своје инвестиционе режиме као и повећањем броја промена. Да је талас интервенционизма несумњиво захватио и сферу инвестиционог ангажовања потврђује дефинисање све већег броја промена у којима је акценат на увођењу мера заштите и јачању регулативних баријера на глобалном нивоу.

Само током 2009. године нешто више од 30% промена инвестиционих режима, што је највише од 1992. предвиђало је различите варијетете ограничења за улазак СДИ. Разлози јачања државне интервенције у привреди свакако су заштита домаће привреде, националног тржишта и стратешких грана индустрије од интереса за националну безбедност, забринутост због истискивања домаћих предузећа од стране моћних МНК, али и перцепција да стране директне инвестиције нису успеле да генеришу довољно јаке низводне (forward linkages) и узводне (backward linkages) везе са локалним предузећима и домаћим економијама у целини и жеља да се оствари „праведнија” прерасподела богатства. Самим тим, на националном и билатералном нивоу може се говорити о све већим правима али и обавезама страних инвеститора којима се све мање даје „право” да се оглушују о националне интересе рецептивних привреда.

Процесима интернационализације и глобализације пословања и општом афирмацијом и функционисањем тржишног механизма појачан је утицај међународног окружења на понашање и правце деловања савременог предузећа. Национално пословно окружење замењује се међународним/глобалним окружењем. Међутим, уклањањем појединих економских и политичких баријера није елиминисана потреба прилагођавања стратегије пословања специфичним захтевима сваке земље понаособ. Без обзира што земље и региони интегришу своје трговинске политике и стандарде, све то не подразумева жртвовање културних и језичких разноврсности и вредности. Чињеница је да вековне културолошке разлике неће никада ишчезнути у потпуности а да осећај националне припадности и нагласак на интересе сопствене земље и даље остају полазна тачка у креирању политичког и правног амбијента сваке земље. Управо зато компанијама се препоручује да веома опрезно, системском анализом окружења упознају и уважавају јединствене карактеристике/специфичности таргетитане земље, да прате и благовремено идентификују релевантне промене средине у којој послују и да предвиђањем кретања појединих фактора, у смислу прилагођавања променама реагују на импULSE окружења. Предузећа која имају амбицију на међународним тржиштима морају стално пратити шта се збива у средини и да стратегију наступа на иностраном тржишту скроје према потребама, обичајима, вредностима, језику, куповној моћи и стилу живота локалног тржишта. У наставку рада указано је на значај уважавања историјских, културолошких и језичких разлика, као и на потребу упознавања и праћења политичког окружења и свих особености правне димензије земље, потенцијалног рецептора капитала у форми страних улагања.

Константовано је да политички ризик, или прецизније, перцепција инвеститора о постојању политичког ризика и стабилности политичког окружења у некој земљи представља кључни фактор при опредељивању за пословање ван националних граница. Мада предузеће није у прилици да у потпуности елиминише и/или директно контролише и мења политичко окружење земље у којој намерава да послује неопходно је да процени могуће узроке и степен политичке нестабилности, као и изложеност и осетљивост конкретних пословних активности на дејство потенцијалних политичких ризика. Суштина је у што реалнијој процени вероватноће предузимања одређених акција и интервенција од стране друге државе које би биле штетне по интерес предузећа које на њиховом тржишту жели да послује, укључујући промене у влади и највероватнији политички сценарио. Потреба процене политичког ризика не везује се само за период отпочињања пословног ангажовања у иностранству, већ је то континуелан процес који, по правилу траје током целокупног пословања предузећа и не престаје чак ни у случају да дође до политичких превирања и неповољних политичких догађаја.

Због значаја који стране директне инвестиције имају за развој привреде, многе земље, пре свега оне у развоју и у транзицији покушавају да свој пословни амбијент учине атрактивним за прилив већег обима квалитетних инвестиција осмишљавањем начина за диференцирање своје понуде у односу на друге земље које посматрају као конкурентске инвестиционе дестинације.

Све земље у транзицији, не изузимајући Србију, услед недовољне домаће акумулације уплив страних инвестиционих токова у домаћу привреду сматрају првом претпоставком трајног

превођења ниских развојних перформанси друштва и привреде на виши ниво и значајним извором привредног развоја, модернизације, раста производње, извоза, запослености и прихода. Имајући у виду да СДИ не представљају циљ сам по себи него само један од начина да се унапреди економски развој земље, неопходно је препознати који типови СДИ највише одговарају датим условима, какве су користи од СДИ, како оне могу бити максимизирани и које активности државе доприносе привлачењу СДИ. На листи детерминанти које су дуги низ година биле у негативној корелацији са приливом страног капитала у виду СДИ на простору Србије доминирале су политичке прилике, спољни зид санкција, забрана инвестирања, нерегулисан статус земље у међународним финансијским институцијама и нерешени односи са, с обзиром на географску припадност, најзначајнијим партнерима, земљама региона и Европске уније. Имајући у виду да се инвеститори приликом опредељивања за улагање у одређену националну привреду првенствено и природно руководе нивоом ризика са којим ће се суочити разумљиво је што је, са аспекта интереса страних инвеститора, и поред локацијске предности привреда Србије сматрана зоном високог ризика. Исто тако, чињеница да је у односу на друге земље централне и источне Европе, иначе највеће конкуренте у погледу привлачења СДИ, Србија значајно „каснила” на путу транзиције ка тржишној и отвореној економији одразила се на обим и интензитет улазних инвестиционих токова и утицала на улазак земље у друштво атрактивних локација за стране инвеститоре. Деведесетих година XX века нагло се повећава обим страних инвестиција у земљама источне Европе које су готово пола столећа биле изоловане и затворене за инвестиционе токове из иностранства. Србија постаје атрактивно подручје интересантно за стране инвеститоре тек након политичких промена и укидања санкција Савета безбедности УН 2000. године. Можда се управо из тог разлога стране директне инвестиције, када је у питању Република Србија посматрају као потпуно нова економска категорија несвојствена привредном животу земље. Међутим ако се баци поглед уназад и анализира економска активност државе и многих предузећа на њеном простору током последњих стотину година недвосмислено се стиче утисак да СДИ заправо не представљају никакву новину у економској пракси наше земље већ да су само изгубиле на динамици и интензитету у периоду након завршетка Другог светског рата до деведесетих година прошлог века.

Како се из наведеног може закључити низак ниво прилива СДИ обележио је прву деценију новог миленијума и највећи део улазних инвестиционих токова се, како у периоду пре кризе тако и у „посткризном” периоду односио на куповину дела домаћих државних и друштвених предузећа и банака у процесу тендерске и аукцијске приватизације. Овај период обележиле су и *greenfield* инвестиције које карактерише ниска вредност појединачних улагања. Посматрано по економској структури највећи део СДИ био је усмерен у сектор услуга, док су улагања у прерађивачку индустрију, мада присутна и даље на незадовољавајућем нивоу. Једноставно речено, током читавог периода растао је услужни сектор док је индустрија, на жалост запостављена.

Зато је готово најважније прекинути са старом праксом трошења новца из ино извора који нам је већ на располагању и који ће се тек слити у нашу земљу на покривање државног буџетског дефицита и оживљавањем производње, отварањем нових радних места и подизањем привредне активности на виши ниво омогућити широким слојевима становништва бољи животни стандард и живот достојан човека. Полазећи од наведеног произилази да подизање свеукупног нивоа улагања у производно оријентисане привредне секторе представља изазов за Србију. С обзиром да су инвестиције углавном улазиле у сектор неразмјенивих добара – банкарство, осигурање, телекомуникације неопходна је оријентација ка привлачењу инвестиција које би подстицањем производње последично довеле до супституције увоза, повећања извоза, чиме би се, наравно утицало и на поправљање стања у спољнотрговинском билансу. Суштина је да се преусмеравањем инвестиција ка сектору „размјенивих” добара покрене производња и да се прихватањем пројеката друштвено одговорног пословања обезбеди динамичан и одржив привредни раст и проширење потрошачке базе. Можда је дошло време да пољопривреда, производња здраве хране и производа прехрамбене индустрије највишег степена прераде (читај: додате вредности) постану примарна

карика у подизању конкурентске предности српске привреде у међународним размерама. Исто тако, деструкција производње и суноврат индустрије, обележен пропадањем индустријских капацитета и деценијском застарелошћу технологије захтевају хитну интервенцију државе у смислу реиндустријализације, како би се изнад угашених фабричких димњака, као симбола развоја поново видео дим. У циљу бржег привредног развоја неопходно је стимулисати прилив иностраних директних инвестиција, водећи рачуна о секторском усмеравању у производне капацитете који ће бити извозно оријентисани.

Може се рећи да је креирање подстицајног инвестиционог амбијента за СДИ у Србији у функцији:

- повећања броја и вредности нових улагања у индустријску производњу и сектор међународно размењивих услуга,
- пружања олакшица и подршке инвеститорима како би се стимулисало и убрзало спровођење њихових планираних улагања и
- охрабривања и пружања олакшица постојећим инвеститорима како би се повећао њихов ангажман у земљи и што је више могуће повећао ниво међународно конкурентне додате вредности у привреди.

Сасвим је извесно да ће са јењавањем и окончањем процеса приватизације нови инвестициони подухвати у форми *greenfield* инвестиција постати примарни облик СДИ у Србији. Још је извесније да ће ниво улазних инвестиционих токова у том случају бити директно условљен квалитетом пословног окружења. Очекивано постепено смањење прилива средстава по основу приватизације изискује стварање подстицајног амбијента за повећање *greenfield* инвестиција. Отуда је унапређење пословне климе и стварање конкурентног амбијента и услова „способних” да подстакну већи прилив нових инвестиција али и да подрже постојећа предузећа да реинвестирају у активности са вишом додатом вредности основни услов за подизање укупне конкурентске способности српске привреде.

Евидентно је да су многе компоненте пословног окружења ендогеног карактера, што значи да влада земље домаћина страних директних инвестиција у великој мери може утицати на њих. Нема сумње да држава као креатор економске политике сноси највећи део одговорности и има примарну улогу при развијању стабилног пословног амбијента, унапређењу инвестиционе климе, побољшању услова инвестирања и стварању ефикасног институционалног оквира за привлачење непосредних страних улагања.

У раду је даље назначено да државно руководство Републике Србије применом маркетинг стратегије у смислу таргетирања одабраних индустрија, земаља и компанија прихвата становиште да је лични контакт са инвеститорима бољи од безличне методе промоције и да је део промотивног буџета неопходно посветити организовању састанака са страним компанијама, присуствовању конференцијама и сајмовима као и предузимању мисија у иностранству. У том случају ограничена средства и маркетинг напор се не расипају усмеравањем ка безличној маси инвеститора већ се, након филтрирања широке листе инвеститора, прецизним таргетирањем фокусирају на правилно одабране и приоритетне индустрије, циљне земље и оне инвеститоре за које постоје реалне шансе да буду привучени. Интернет се такође посматра као значајан маркетиншки алат у промоцији инвестиција и представља трошковно ефикасан начин пружања услуга страним инвеститорима док веб сајтови добијају функцију излога у коме држава има прилику да покаже палету погодности које, као инвестициона дестинација има да понуди.

Искуства великог броја земаља показују да се повећање поверења страних инвеститора поред унапређења инвестиционе климе темељи и на изградњи повољне слике земље, потенцијалног домаћина улагања у глобалним размерама (*image building*). У том смислу унапређење слике о Србији захтева интензивнији развој маркетинг стратегија и програма промоције како би потенцијални инвеститори имали прилику да измене негативну представу која је годинама стварана о нашој земљи. Смисао је да се умањи јаз између перцепције која постоји и

перцепције коју би Влада и Агенција за страна улагања и промоцију извоза (SIEPA) желеле да страни инвеститори имају о Србији као инвестиционој дестинацији. Неке од активности које се на пољу поправљања имиџа могу предузети везане су за: промоцију и демонстрацију инвестиционих капацитета локалних самоуправа; упознавање страних инвеститора са најповољнијим дестинацијама за инвестирање у Србији, у каталозима инвестиционих локација „пописати” brownfield и greenfield локације, информативним публикацијама и Интернет презентацијама истаћи позитивне и конкурентне предности привреде и опредељеност Владе ка спровођењу реформи, организовати такмичења типа „Инвестирајте у Србији” како би се подстакла конкурентност и побољшала пословна клима појединих градова и општина, рекламирање у реномираним привредним часописима, посете најважнијим пословним партнерима, организоване посете страних новинара који би по повратку у своју земљу активно помогли у представљању и промовисању Србије у позитивном светлу.

Примарни услов за укључивање земље у међународне токове кретања капитала свакако се огледа у адекватном начину уређивања односа са међународном заједницом, међународним институцијама и пословним окружењем, али и у постојању квалитетне националне регулативе којом се уређује област страних улагања. Тако посматрано није погрешно рећи да се пословна клима у Србији током прве деценије новог миленијума квалитативно променила. Наиме, адекватан правни оквир и добро функционисање закона примаран су услов за остваривање пуне правне сигурности страног улагача а самим тим и за подстицање будућих инвестиционих активности предузећа из иностранства. Када је реч о Србији недвосмислено се може константовати да су законска решења везана за проблематику СДИ усаглашена са решењима која нуде друге земље у транзицији, посебно оне из непосредног окружења и да се последњих година интензивно спроводе реформе у правцу хармонизације са прописима Европске уније. Фактори који простор наше земље још увек сврставају у категорију високоризичних инвестиционих дестинација поред вишегодишњег ризика политичке природе проистичу из проблематике везане за питања макроекономске стабилности (висина спољног дуга земље, неразвијеност, растуће социјалне разлике, криминализација друштва), али и неизвесности око успешног окончања започетог процеса транзиције. Међутим, из угла инвеститора највећим проблемом идентификована је недоследност у примени правних решења, неспровођење прописа и неизвесност у погледу непроменљивости постојеће законске регулативе. У таквој ситуацији као логично се намеће питање чему онда служе читави томови закона ако их нико не чита, а још мање поштује? Исто тако, горућим проблемом и основним ограничењем инвестиционог ангажовања предузећа из иностранства препозната је претерана бирократија и с тим у вези присуство и константан пораст корупције које негативно утичу на атрактивност пословног окружења за будућа улагања. Посебан недостатак везан је за питање функционисања правосудног система и ефикасност процеса решавања и извршавања уговора судским путем. И поред фискалних подстицаја којима држава широкогрудно прибегава у настојању да привуче значајне инвестиције из иностранства евидентно је да ће долазак страних инвеститора изостати уколико се посебна пажња не посвети решавању наведених проблема.

Приликом опредељивања о коначној дестинацији својих улагања инвеститори, између осталог узимају у обзир и ниво конкурентности потенцијалних географских локација. Гледано Индексом глобалне конкурентности Република Србија, је према новом извештају Светског економског форума (2011-2012) мање конкурентна од готово свих земаља окружења и налази се на 95. позицији од укупно 142 анализираних земаља света. Словенија је на 57., Црна Гора на 60., Хрватска на 76., Албанија на 78., а Македонија на 79. месту листе, па је у односу на бивше југословенске републике, Србија једино испред Босне и Херцеговине (позиција 100).

Повећању конкурентности привреде у највећој мери доприноси повећање конкурентности предузећа. Србија треба да тежи да достигне innovative driven фазу конкурентности (конкурентност вођена иновацијама), што значи да је у организацијама неопходно подстицати,

како технолошке, тако и менаџерске и маркетиншке иновације. Низак ниво улагања у истраживање и развој умањује иновативни капацитет земље у целини и онемогућава унапређење оперативне ефикасности и имплементацију стратегија диференцијације. При дизајнирању организације високих перформанси у циљу достизања конкурентске предности захтева се способност прилагођавања властитих вештина постављеним циљевима и креирање специфичног „одговора” предузећа на импULSE из окружења. Усаглашавањем специфичних способности предузећа (*distinctive competence*) са критичним факторима успеха на циљаном тржишту идентификује се конкурентска предност коју одрживом у дугорочном периоду чини њена јединственост и оригиналност у смислу да је конкуренција не може лако и једноставно, без већих трошкова достићи и имитирати. Фокусом на подизање степена задовољства купаца утиче се на њихову наклоност и лојалност, на задржавање постојећих и освајање нових тржишних простора и повећање удела на тржишту. Сталним унапређењем и побољшањем понуде предузеће се диференцира у односу на конкуренцију и јачањем диферентне предности доприноси постизању жељене конкурентности.

Такође је неопходно креирати свест о несталном карактеру једном постигнуте конкурентске предности и потреби непрекидног трагања за јединственим компетентностима с обзиром на стално присутан ризик да се потребе и перцепције купаца могу променити и елиминисати вредност одабраног начина диференцијације. Сасвим је јасно да једном стечена конкурентска предност није заувек дата, те је задовољство постигнутим највећа препрека даљем напредовању. Свест о томе да предузеће не живи од својих производа, већ од својих купаца наводи на прихватање става о директној условљености лојалности и наклоности купаца нивоом њиховог задовољства. Уколико жели да привуче јаког страног партнера, веома је пожељно да предузеће поседује профитабилну базу лојалних потрошача, јер је то основни предуслов стварања профита на дуги рок. Креирањем и испоручивањем супериорне вредности предузеће покушава да створи најпре задовољне, а затим и лојалне потрошаче. Лојални потрошачи постају највреднија имовина предузећа. Сматра се да је лојалност предуслов дугорочне профитабилности.

Ниво активности и конкурентности српске привреде су на таквом нивоу да се још дуго може очекивати дефицит трговинског биланса, висока стопа незапослености и низак стандард широких слојева становништва. Битан предуслов за оживљавање и раст привреде у годинама које следе након глобалне економске кризе свакако се огледа у привлачењу СДИ и креирању стимулативног и атрактивног пословног амбијента. При томе је веома важно имати меру и домаћинском економском политиком не претерати у давању различитих бенефита страним инвеститорима већ прихватањем пројеката друштвено одговорног пословања обезбедити динамичан и одржив привредни раст.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Alfaro, L., „Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter”, Harvard Business School, 2003.;
2. Анђелковић, М., „Лиценца као један од начина опстанка и развоја малих предузећа”, Економске теме, XLII, бр.4, Ниш, 2004. год.-стр. 117-124;
3. Анђелковић, П., „Основи науке о друштву”, Висока школа струковних студија за образовање васпитача, студио Цицеро, Пирот, 2008. год.;
4. Антевски, М., „Ефекти регионалне економске интеграције у Европи типа север-север и север-југ”, Економски анали, vol.52, бр.174-175, 2007. год.-стр. 168-185;
5. Антевски, М., „Развојни потенцијали страних директних инвестиција: компаративна међународна искуства”, (Development potentials of foreign direct investments: Comparative international experiences), часопис Међународни проблеми, вол.61, бр.1-2, 2009. год.-стр. 48-73;
6. Ацин, Ђ., Ацин Сигулински, С., „Глобализација у свету који се мења”, „Економске теме”, XLI, бр.2, Економски факултет, Ниш, 2003. год.-стр.15
7. Ацин-Сигулински, С., „Бартер послови-преживљавање или развој”, Економске теме, бр.1-2, Ниш, 1999. год.
8. Барац, Н., Миловановић, Г., „Социјални и културни елементи окружења у међународном тржишту”, Економика, бр.1-3, Економски факултет, Ниш, 1996. год., стр. 75-84
9. Беговић, Б., et al, „Гринфилд стране директне инвестиције у Србији”, Центар за либерални-демократске студије, Београд, 2008. год.
10. Бекер, Е., „Економски аспекти глобализације”, Привредна изградња, бр. 3-4, Савез економиста Војводине, Нови Сад, 2005. год., стр. 135-153;
11. Беслаћ, М., „Обим страних директних инвестиција у југоисточној Европи и привреда СЦГ”, Економски анали, бр.168, Економски факултет, Београд, јануар-март 2006. год.,стр. 95-107;
12. Бјелић, П., „Модел Америчке спољнотрговинске политике”, МП, бр.1-2, јануар 2002. год.-стр.115-130;
13. Богуновић, М., Шестовић, Л., „Економија од А до Ж”, Београдска отворена школа и ДОСИЈЕ, Београд, 2002. год.;
14. Venables, A. J., "Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence?", Policy Research Working Paper 2260, World Bank, Washington, DC, 1999.;

15. Видас Бубања, М., „Методe и детерминанте страних директних инвестиција”, Институт економских наука, Београд, 1998. год.;
16. World Commission on Environment and Development, „Our Common Future”, Oxford University Press, Oxford, 1987. год.;
17. World Economic Forum: Global Competitiveness Report, 2011-2012;
18. WTO, World Trade Report, 2006.;
19. Вујовић, Т., „Еколошке детерминанте оптимализације производног програма”, (докторска дисертација), Економски факултет, К. Митровица, 2006. год.,
20. Вујовић, Т., Вујовић, С., „CRM концепт и потреба заштите приватности потрошача”, Економски сигнали, бр.2, Висока економска школа струковних студија, Пећ у Лепосавићу; 2010. године;
21. Вујовић, Т., „Кључне детерминанте одлучивања у еко маркетингу”, Економски факултет, Приштина, Косовска Митровица, 2012. год.,
22. Вукадиновић, Г., „Теорија државе и права”, књига друга, Футура, Нови Сад, 2010. год;
23. Вукмирица, В., Шпирић, Н., „Економска и монетарна интеграција Европе”, Економски факултет, Бања Лука, 2005. год.,
24. Грандов, З., „Спољнотрговинско пословање”, БТО, Београд, 1997. год.
25. Глигоријевић, Ж., Бошковић, Г., „Механизам унапређења конкурентности индустрије”, Економски факултет, Ниш, 2007. год.,
26. Dess, G. G., et al, „Стратегијски менаџмент-теорија и случајеви”, Дата статус, Београд, 2007. год.,
27. Драгутиновић, С., et al, „Светска економска криза и последице по привреду Србије”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.
28. Ђурић, Д., Ђурић, Д., „Менаџмент глобалних организација и међународно инвестирање”, Универзитет у Приштини, Економски факултет, 2005. год.
29. Ђурић, Д., „Стране директне инвестиције као развојна шанса српске привреде у условима глобализације”, Економске теме, XLI, бр. 2, Ниш, 2003. год., стр. 139-145;
30. Exporter, бр.17, „Зелена архитектура у хармонији са природом”, SIЕРА, Београд, март 2011. год.,
31. Зеленовић, Ј., „Маркетинг, информација, управљање”, Универзитет у Приштини, Приштина, 1997. год.
32. IFC and The World Bank: Doing business 2010, Reforming through difficult times;

33. IFC and The World Bank: Doing business 2012: Economy Profile: Serbia;
34. IFC and The World Bank: „Doing business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs,
35. IFC and The World Bank: Doing business 2012: Doing business in a More Transparent World,
36. Јовановић, П., „Управљање инвестицијама”, шесто издање, Факултет организационих наука, Београд, 2006. године,
37. Јовановић - Гавриловић, П., „Међународно пословно финансирање”, десето измењено издање, Београд, 2004. год.,
38. Јовић, М., „Међународни маркетинг”, Савремена администрација, Београд, 1997. год.
39. Јовић, М., „Међународни маркетинг”, Интерма Нет, Београд, 2006. године,
40. Јововић, Д., „Спољнотрговинско и девизно пословање”, Виша економска школа, Пећ-Лепосавић, 2007. год.
41. Капор, П., „Институционални оквири за страна улагања у Југославију”, Зборник радова: Како привући страни капитал у привреду Југославије, Институт економских наука, Београд, 2000. год., стр. 45-54;
42. Ковачевић, И., „Повратак у загрљај државе”, часопис Big Biznis, 14. јун 2011. год.,
43. Ковачевић, Р., „Облици и механизми страних улагања, Страна улагања - пословно - аналитички приступ”, Универзитет „Браћа Карић“, Београд, 2000. година,
44. Ковачевић, Р., „Значај порекла производа у европским споразумима о трговини”, Economic Annals, no. 157., април-јун 2003. год.-стр. 61-83;
45. Kotler, Ph., Haider, D. H., & Irving, R., „Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations”, The Free Press, New York, 1993. год.
46. Kotler, Ph., „Marketing Insights from A to Z”, John Wiley&Sons, Inc., New Jersey, 2003. године,
47. Kotler, Ph., Keller, L. K., „Маркетинг менаџмент”, дванаесто издање, Дата статус, Београд, 2006. год.,
48. Љубојевић, Ч., Љубојевић, Г., „Конкурентска предност и социјална одговорност компанија”, Школа бизниса, бр. 1/2010, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад, 2010. год., стр. 63-72;
49. Маљковић, М., „Глобализација у историји”, Економски погледи, 1/2011, Економски факултет, Приштина-К. Митровица, 2011. године, стр. 1-11;

50. Марковић, С., „Кратак историјски преглед европског формирања идентитета и идеја о интеграцији Европе са екскурсом о њиховим рефлексјама у Србији”, Зборник ЦЕПИТ Београдске отворене школе, Београд, јануар 2004. год.-стр.61-82;
51. Милачић, С., Милачић, Ј., „СДИ у условима транзиције привреде Србије и земаља Балкана”, Економика, бр.5, Друштво економиста „Економика”, Ниш, 2009. год.-стр. 1-20;
52. Миленковић, Д., Јововић, М., „Конкурентске предности привреде Србије”, Економски погледи, 2/2010, Економски факултет, Приштина-К.митровица, 2010. год., стр. 17-25,
53. Миленковић-Керковић, Т., „Међународни контратрговински послови и право конкуренције Европске уније”, Економске теме, бр.4, Ниш, 2003. год.-стр.145-154;
54. Миленковић-Керковић, Т., „Улога countertrade (контратрговинских) послова у промоцији извоза и страног улагања”, Економске теме, бр. 1-2, Ниш, 2004. год.-стр. 207-219;
55. Миленковић-Керковић, Т., „Уговор о франшизингу-закон или не, питање је сад?”, Економске теме, бр.3, Ниш, 2005. год.-стр. 93-109;
56. Миловановић, Г., „Спољна трговина-теорија, принципи и пракса”, Економски факултет, Крагујевац, 2000. год.,
57. Министарство финансија Републике Србије, „Билтен јавних финансија -децембар 2009”, Београд, јануар 2010. год.,
58. Министарство финансија Републике Србије, „Извештај о развоју Србије 2010” , Београд, април 2011. год.,
59. Народна банка Србије: „Анализа дуга Републике Србије”, Београд, март 2010.,
60. Народна банка Србије, „Анализа дуга Републике Србије”, Београд, новембар 2011. год.,
61. OECD: OECD Report on Regulatory Reform, Paris, 1997. год.,
62. Пејановић, Р., Тица, Н., Тимотијевић, М., „Улога и значај консалтинга у агробизнису”, Савремена пољопривреда, вол.56, бр.1, Нови Сад, 2007. год.-стр. 165-170;
63. Перовић, Ј., „Међународно кретање капитала као генератор и акцелератор глобализације”, Економија/Economics, 12 (2), 2005. год., стр. 369-383;
64. Петковић, М., Јанићијевић, Н., et al, „Организација: дизајн, понашање, људски ресурси, промене”, Економски факултет, Београд, 2009. год.,
65. Петровић, М., „Међународни менаџмент”, ЗУХРА, Београд, 2007. год.
66. Петровић, П., Антевски, М., „Карактеристике и ефекти страних директних инвестиција у Србији”, Економске теме, XLIV, бр. 1-2, Ниш, 2006. год., - стр. 187-193;

67. Поповчић-Аврић С., Видас-Бубања, М., „Међународна економија”, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2009. год.,
68. Porter, M. E., „Competition in Global Industries”, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1986. године,
69. Радић, И., Кахримановић, В., Будимир, Б., „Водич кроз придруживање Европској унији”, ISAC фонд, Београд, 2007. год.,
70. Радовић, М., „Економско-правни аспекти франшизинга”, Економске теме, бр.2, Ниш, април-јун 2007. год.-стр. 391-399;
71. Радосављевић, Ж., „Маркетинг”, Привредна академија, Нови Сад, 2006. год.
72. Радошевић, Б., „Значај детерминанти окружења у међународном маркетингу”, Маркетинг, бр. 2-3, 1996. год., стр. 129-137;
73. Ракита, Б., „Међународни маркетинг”, Економски факултет, Београд, 1998. год.
74. Ракита, Б., „Међународни бизнис и менаџмент”, Центар за издавачку делатност, Економски факултет, Београд, 2006. год.
75. Ракита, Б., Шипрагић, М., „Маркетинг локације у функцији привлачења ресурса”, Маркетинг, часопис за маркетинг теорију и праксу, Vol. 41; број 4, 2010. година, стр. 213-229;
76. Републички завод за статистику РС, бр. 214, год LIX, СТ12, 31. 07. 2009.
77. Root, Franklin R., „Analyzing Political Risks in International Business”, у А. Kapoor and Phillip D. Grub, eds. The Multinational Enterprise in Transition , Princeton: Darwin Press, 1972, стр. 354-365;
78. Роскић, Ј., „Унапређење пословног амбијента у Републици Србији – законски оквир за страна улагања”, Финансије, часопис за теорију и праксу финансија, LXV, бр. 1-6/2010, Београд, стр. 8-25,
79. Секуловић, А., „Русија у новом светском поретку”, Економске теме, бр. 4, октобар-децембар 2006. год.-стр.709-721;
80. Сенић, Р., „Маркетинг менаџмент”, Економски факултет, Крагујевац, 1999. год.
81. SIEPA: Doing Business in Serbia 2007, август 2007. год.,
82. Скот, Д.В., Хауард, Т. Д., „Како утицати на друге”, Дерета, Београд, 1991. год.
83. „Службени лист СФРЈ”, Амандман XV, година XLIV, број 70, Београд, новембар 1988.;

84. Службени лист СРЈ, „Међународни уговори” бр. 1/2001; „ Споразум о слободној трговини између Савезне Републике Југославије и Руске Федерације”,
85. Службени лист СРЈ, бр. 3/2002 и 5/2003: Закон о страним улагањима,
86. Службени гласник Републике Србије, бр.73/2003, Царински закон,
87. Службени гласник Републике Србије, бр.125/04, Закон о привредним друштвима,
88. Службени гласник СЦГ, 45/05; Закон о изменама и допунама Закона о приватизацији,
89. Службени гласник РС, „Међународни уговори”, бр.88/2007, Закон о потврђивању
90. Споразума о измени и приступању споразуму о слободној трговини у Централној Европи-ЦЕФТА 2006;
91. Службени гласник Републике Србије, бр. 36/2009 и 36/2011, Закон о спољнотрговинском пословању,
92. Службени гласник Републике Србије, бр. 42/2011 и 46/2011: „Уредба о условима и начину привлачења директних инвестиција”,
93. Службени гласник Републике Србије: „Стратегија развоја слободних зона Републике Србије за период од 2010. до 2015. године”,
94. Службени гласник Републике Србије: „Стратегија развоја слободних зона Републике Србије за период од 2011. до 2016. године”,
95. Службени гласник Републике Србије: „Стратегија регулаторне реформе у Републици Србији за период од 2011. до 2014. године”,
96. Стевовић-Буха, Ј., „Систем придруживања АСР земаља ЕУ у светлу глобализације”, Економске теме, XLII, бр. 1-2, Економски факултет, Ниш, 2004. год.-стр. .229-237;
97. Стефановић, М., „Утицај страних директних инвестиција на развој националне економије”, Економске теме, XLVI, бр.2, Ниш, 2008. год-стр.131-145;
98. Стојадиновић-Јовановић, С., „Међународна трговина и транснационалне компаније-супститут или допуна”, Међународни проблеми, бр.1, 2008. год.-стр. 93-115,
99. Стојковић, Р., Раичевић, М., „Политички ризик и међународно пословање”, Економика, бр. 3, Ниш, 2010. год., стр. 165-174;
100. Тодоровић, Б., et al, „Економско-привредни водич кроз Споразум о стабилизацији и придруживању”, ISAC Фонд, Београд, 2008. год.,
101. Тодосијевић, Р., „Стратегијски менаџмент-теоријске поставке”, књига-1, Економски факултет, Суботица, 2009. год.

102. Transparency International: Bribe Payers Index 2011;
103. Transparency International: Corruption Perceptions Index 2011;
104. Ђузовић, С., „Менаџмент набавке-теорија и пракса”, Економски факултет, Ниш, 2006. год.
105. Унковић, М., „Основи економије-међународна трговина”, Завод за уџбенике, Београд, 2008. год.,
106. Унковић, М., Кордић, Н., „Мотиви за страна директна улагања”, Менаџмент, маркетинг и трговина, Сингидунум ревија, бр.2/2010, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010. год., стр. 247-259;
107. Унковић, М., Кордић, Н., „Регулаторни оквири за страна директна улагања”, Сингидунум ревија, бр.8, Универзитет Сингидунум, Београд, 2011. год.- стр. 119-130;
108. UNCTAD, World Investment Report 2000, (WIR 2000), Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, United Nations., New York and Geneva, 2000.
109. UNCTAD, World Investment Report 2001: Promoting Linkages;
110. UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness;
111. UNCTAD, World Investment Report 2003; FDI Policies for Development: National and International Perspectives;
112. UNCTAD, World Investment Report 2004: The Shift Towards Services;
113. UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D;
114. UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development;
115. UNCTAD, World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development;
116. UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge;
117. UNCTAD, World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development;
118. UNCTAD, World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy;
119. UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, br. 5, „Global and Regional FDI Trends in 2010”, 17. јануар 2011. год.;

120. „Уставна повеља Србије и Црне Горе”, Међународна политика, Документи, Београд, година LIII, бр. 1108, октобар-децембар 2002,
121. Фикет, И., „Улога САД-а у процесу европских интеграција-од иницијатора и сарадника до противника и сарадника”, Зборник ЦЕПИТ Београдске отворене школе, Београд, јануар 2004. год., стр. 98-104;
122. Цветковић, М., „Промена стратегијског прилаза ланца снабдевања: фокусираност на купце”, Економски погледи, бр. 3/2010, Економски факултет, К. Митровица, 2010. год., стр. 37-57;
123. Цветковић, П., „Ризици подобни за издавање гаранција MIGA”, Право и привреда, бр. 5-8/2002, Београд, 2002. год., стр. 724-739;
124. www.poslovnapolitika.com/ Ђузовић, С., Ђузовић, Ђ., „Франшизинг као стандардизован модел интернационалног бизниса”,
125. danica.porovic.ekof.bg.ac.yu/ Поповић, Д., „Економска интеграција: царинске уније и зоне слободне трговине”,
126. www.iен.bg.ac.yu/knjige, Лопандић, Д., „Реформа Европске уније, Западни Балкан и Србија - закаснела интеграција”,
127. [www.ideas.repec.org.](http://www.ideas.repec.org/), „The Baltic Free Trade Agreement in Agriculture: Issues and Potential Impacts”, Natalija Kazlauskienė, William H. Meyers, август 1997. год.,
128. www.helsinki.fi/iech2006/papers3/Sumilo.pdf, Sumilo, E., „Trade and Trade Policy Developments in the Baltic States after Regaining Independence before Joining the EU”, XIV International Economic History Congress, Helsinki, Finland, 21. to 25. August, 2006.;
129. [www. books.google.com/books?id=](http://www.books.google.com/books?id=), „Economic transition in Russia and the new states of Eurasia”, Bartłomiej Kaminsky;
130. www.bilaterals.org/ NAFTA;
131. www.aladi.org,
132. [www.danas.rs./Nagli privrdni rast na Dalekom istoku](http://www.danas.rs/), Самарцић, Н., „Други двадесети век”,
133. www.aseansec.org/ „The Asean Declaration”,
134. www.aseansec.org/ Overview Association of Southeast Asian Nations
135. www.dfat.gov.au/trade/fta/asean Australia’s trade with ASEAN
136. fpc.state.gov/documents/ Ribando, C., „DR-CAFTA : Regional Issues”;
137. www.ibef.org/india/indiaasean.,
138. [http/economictimes.indiatimes](http://economictimes.indiatimes),
139. www.apec2009.sg/ About APEC,
140. www.Geert Hofstede.com/countries,
141. <http://www.miga.org/whoweare/>
142. <http://www.stark.rs/>
143. www.prsgroup.com/ICRG_Methodology;
144. <http://www.kombeg.org.rs>, Приступање Србије Светској трговинској организацији-тренутно стање-сајт посећен 3.априла 2012. године;
145. <http://www.sgd.org.rs/publikacije/globus/34/09> - „Социјалне тензије и конфликти између каста у Индији”, Цветановић, М., Стојсављевић, Р., Катанић, Б.,

146. <http://www.iem.bg.ac.rs/dogadjaji/2009/> Loewendahl, H., „Best practices in investment promotion and retention: Results of a 2009 FT survey”, (ICPE Seminar on Commercial and Economic Diplomacy), 2009.
147. <http://www.aleksinac.net/kultura/belgija-u-srbiji-do-1918.-godine.->
148. webrzs.stat.gov.rs/P3C РС, Спољнотрговинска робна размена, децембар 2009,

Прилог 1.

Изјава о ауторству

Потписани-а Вујовић Соња
број индекса _____

Изјављујем

да је докторска дисертација под насловом

„Стране директне инвестиције као фактор
јачања конкурентности привреде и предузета”

- резултат сопственог истраживачког рада,
- да предложена дисертација у целини ни у деловима није била предложена за добијање било које дипломе према студијским програмима других високошколских установа,
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршио/ла ауторска права и користио интелектуалну својину других лица.

Потпис докторанда

У Косовској Митровици, 16.06.2016.г.

СВујовић

Прилог 2.

Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Име и презиме аутора Соња Вујковић

Број индекса _____

Студијски програм _____

Наслов рада „СД, И као фактор јачања конкурентности привреде и

Ментор проф. др Срећко Миларић председник

Потписани/а С Вујковић

Изјављујем да је штампана верзија мог докторског рада истоветна електронској верзији коју сам предао/ла за објављивање на порталу Дигиталног репозиторијума Универзитета у Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци везани за добијање академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада.

Ови лични подаци могу се објавити на мрежним страницама дигиталне библиотеке, у електронском каталогу и у публикацијама Универзитета у Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици.

Потпис докторанда

У Косовској Митровици, 16.06.2016. год

С Вујковић

Прилог 3.

Изјава о коришћењу

Овлашћујем Универзитетску библиотеку Универзитета у Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици да у Дигитални репозиторијум Универзитета у Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици унесе моју докторску дисертацију под насловом:

Стране директне инвестиције као фактор развоја конкурентности привреде и предузетља

која је моје ауторско дело.

Дисертацију са свим прилозима предао/ла сам у електронском формату погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију похрањену у Дигитални репозиторијум Универзитета у Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици могу да користе сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons) за коју сам се одлучио/ла.

1. Ауторство
2. Ауторство - некомерцијално
3. Ауторство – некомерцијално – без прераде
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима
5. Ауторство – без прераде
6. Ауторство – делити под истим условима

(Молимо да заокружите само једну од шест понуђених лиценци, кратак опис лиценци дат је на полеђини листа).

Потпис докторанда

У Косовској Митровици, 16.06.2016. год

С. Вујовић