



**УНИВЕРЗИТЕТ У НИШУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ**

МЛАЂАН М. ДИМИТРИЈЕВИЋ

**СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО
НОСИОЦИ ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ**

- докторска дисертација -

Ниш, 2016. година



**UNIVERSITY OF NIŠ
FACULTY OF ECONOMICS**

MLAĐAN M. DIMITRIJEVIĆ

**FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AS BEARERS OF
THE GLOBALIZATION PROCESS**

- Doctoral dissertation -

Niš, 2016.

Ментор:

Проф. др Зоран Аранђеловић, Универзитет у Нишу, Економски факултет

Чланови комисије:

Проф. др Петар Веселиновић, Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет

Проф. др Марија Петровић – Ранђеловић, Универзитет у Нишу, Економски факултет

Датум одбране:

**ИЗЈАВА МЕНТОРА О САГЛАСНОСТИ ЗА ПРЕДАЈУ УРАЂЕНЕ
ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ**

Овим изјављујем да сам сагласан да кандидат **мр МЛАЂАН ДИМИТРИЈЕ-ВИЋ** може да преда Реферату за последипломско образовање Факултета урађену докторску дисертацију под називом **СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО НОСИОЦИ ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ**, ради организације њене оцене и одбране.

(Проф. др Зоран Аранђеловић)

**STATEMENT OF MENTORS CONSENT FOR SUBMISSION OF
COMPLETED DOCTORAL DISSERTATION**

Hereby, I declare that I agree that the candidate **mr MLADAN DIMITRIJEVIĆ** can submit completed doctoral dissertation to the officer for postgraduate education of the Faculty under the name of: **FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AS BEARERS OF THE GLOBALIZATION PROCESS**, for the purpose of its evaluation and defense.

(PhD Zoran Arandelović)

ИЗЈАВА

Под пуном материјалном и моралном одговорношћу изјављујем да је приложена докторска дисертација резултат сопственог научног истраживања и да је коришћена литература на адекватан начин цитирана, без преузимања идеја, резултата и текста других аутора на начин којим се прикрива оригиналност извора. У потпуности преузимам одговорност за спроведено истраживање, анализу, интерпретацију података и закључке.

Својеручни потпис:

У Нишу, дана _____ године

STATEMENT

With due material and moral responsibility, hereby I declare that the doctoral dissertation is the result of personal scientific research and that the references used are cited adequately without use of ideas, results and texts of other authors in the way that hides the sources originality. I take the full responsibility for conducted research, analysis, data interpretation and conclusions.

Signature:

Niš, _____

НАУЧНИ ДОПРИНОС ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ

У докторској дисертацији, по називом „Стране директне инвестиције као носиоци процеса глобализације“ извршена је анализа утицаја процеса глобализације и страних директних инвестиција на привредни развој Србије, као и указивање на могућности привлачења страних директних инвестиција за поспешивање развоја у циљу ефикасније интеграције у Европску унију. Србија је земља у којој су реформе ка тржишној привреди у току, али и са значајним заостатком у односу на земље у окружењу. То су, са једне стране изгубљене године, а са друге стране, тај недостатак треба искористити како би се извукле поуке из праксе земаља које су процес привредно-системских реформи спровеле и које су постале пуноправне чланице Европске уније, уз сагледавање позитивних и негативних страна спровођења истих.

Детаљном анализом стања у домаћој привреди, указано је да су испуњени само неки од предуслова за већи ниво страних директних инвестиција јер стране директне инвестиције у Србији нису дале очекиване резултате. Тако су процесом приватизације и приливом страних директних инвестиција уместо домаћих, створени монополи страних корпорација, у привредном амбијенту који није заштићен антимонополским законом. Резултати показују да је процес приватизације допринео оживљавању неколико облика инвестирања: домаћи инвеститори, стране директне инвестиције (улагања кроз приватизацију као и у оснивање нових предузећа), кредити и тржиште капитала. Озбиљан проблем у приватизованим предузећима је реализација обећаних и уговорених инвестиција. Прихваћене инвестиционе обавезе се углавном не извршавају, а често прође много времена док се не започне обећано инвестирање.

Допринос дисертације састоји се у сагледавању промена до којих долази услед побољшања или погоршања пословног окружења. Последица усмеравања домаће економије ка потрошњи, а не ка инвестицијама и производњи од 2000. године па до данас, за последицу је имало привредни раст у Србији који се претежно ослањао на раст сектора привреде који производе неразмењива добра и услуге. За разлику од успешних транзиционих земаља, у Србији након првих неколико година транзиције није дошло до реиндустријализације привреде. То је, поред осталог, довело до веома малог учешћа извоза у БДП, који је најмањи у региону. Улога државе треба да се односи на успоста-

вљање општих микроекономских правила и подстицаја усмеравања конкуренције која подстиче раст продуктивности. Ти подстицаји и правила се односе на: политику конкуренције која подстиче ривалство, порески систем, правичан и ефикасан правни систем, ефикасан регулаторни процес који подстиче иновације и други. У циљу унапређења инвестиционе климе потребно је отклонити административне препреке за страна улагања кроз измене постојећих прописа, оснивање и јачање одговарајућих институција, као и даљи развој инфраструктуре. Имајући ово у виду неопходно је развијање нових компаративних предности у извозу, заснованих на технолошкој модернизацији привреде и побољшању концепта образовања, управљачких и организационих знања и искустава.

Резултати истраживања дисертације омогућавају идентификацију свих предности и мана које са собом носе глобализација и стране директне инвестиције. Добијени резултати дају допринос економским истраживањима и економској литератури, посебно оној из области међународних економских односа, привредног развоја и макроекономије. Излагањем, моделирањем и анализом савремених научних сазнања, дисертација може иницирати даља теоријска и емпиријска истраживања значајне и актуелне проблематике.

SCIENTIFIC CONTRIBUTION OF DOCTORAL DISSERTATION

In the dissertation under the title „Foreign direct investment as bearers of the globalization process“ an analysis of the impact of globalization and foreign direct investment in the economic development of Serbia, as well as pointing to the possibility of attracting foreign direct investment to encourage development for more efficient integration into the European Union. Serbia is a country where reforms towards a market economy in the course, but also with a significant delay in relation to neighboring countries. These are, on the one hand the lost years, and on the other hand, this lack should be used in order to extract lessons from the practices of countries that the process of systemic economic reforms implemented and which have become full members of the European Union, with consideration of the positive and negative aspects of implementation thereof.

A detailed analysis of the situation in the domestic economy, it was pointed out that met only some of the prerequisites for a higher level of foreign direct investment because foreign direct investments in Serbia have not yielded the expected results. Thus, the process of privatization and foreign direct investment rather than domestic, created monopolies of foreign corporations in the economic environment that is not protected by anti-monopoly law. The results show that the process of privatization contributed to the revival of several forms of investment: domestic investors, foreign direct investments (investments through privatization and the establishment of new companies), loans and capital markets. A serious problem in the privatized enterprises is the realization of the promised and contracted investment. Accepted investment obligations is generally not execute and often take a long while to begin the promised investment.

The contribution of the dissertation is to determine the changes that occur due to improvements or deterioration in the business environment. The result of directing the economy towards domestic consumption and not for investment and production since 2000 until today, resulted in the economic growth in Serbia, which mainly relied on the growth sectors of the economy that produce non-tradable goods and services. Unlike the successful countries in transition, in Serbia after the first few years of transition, there has been no re-industrialization of the economy. This is, among other things, led to a very small share of exports in GDP, which is the smallest in the region. The role of government should relate to

the establishment of general microeconomic policies and incentives directing competition that encourages productivity growth. These incentives and rules relating to: competition policy that encourages rivalry, the tax system is fair and efficient legal system, efficient regulatory process that encourages innovation and others. In order to improve the investment climate it is necessary to remove all administrative barriers to foreign investment through amendments to existing legislation, the establishment and strengthening of relevant institutions, as well as the further development of infrastructure. With this in mind it is necessary to develop new comparative advantages in exports, based on technological modernization of the economy and improving the concept of education, management and organizational knowledge and experience.

Results of the research dissertation allows identification of all the advantages and disadvantages inherent in the globalization and foreign direct investment. The results contribute to economic research and economic literature, especially that in the field of international economic relations, economic development and macroeconomics. By exposure, modeling and analysis of modern scientific knowledge, dissertations can initiate further theoretical and empirical research on significant and current issues.

Подаци о докторској дисертацији

Ментор:	Проф. др. Зоран Аранђеловић
Наслов:	Стране директне инвестиције као носиоци процеса глобализације
Резиме:	<p>Циљ истраживања је да се утврде ефекти глобализације на међународно пословање Србије, као и допринос страних директних инвестиција на досадашњи друштвено-економски развој Србије у процесу прикључења Европској унији и антиципирању бројних изазова. Целокупно истраживање је базирано на симултаном примени различитих метода квалитативне и квантитативне анализе, као и синтезе и компарације. Анализом стања у домаћој привреди, закључено је да су испуњени само неки од предуслова за већи ниво страних директних инвестиција јер стране директне инвестиције у Србији нису дале очекиване резултате. Резултати показују да је процес приватизације допринео оживљавању неколико облика инвестирања: домаћи инвеститори, стране директне инвестиције, кредити и тржиште капитала. Да би се унапредула и побољшала инвестициона клима, неопходно је отклонити административне препреке за страна улагања кроз измене постојећих прописа, оснивање и јачање одговарајућих институција, као и даљи развој инфраструктуре. Имајући ово у виду неопходно је развијање нових компаративних предности у извозу, заснованих на технолошкој модернизацији привреде и побољшању концепта образовања, управљачких и организационих знања и искустава. Добијени резултати пружају идентификацију свих предности и мана које са собом носе глобализација привреде и стране директне инвестиције.</p>
Научна област:	Економија
Научна дисциплина:	Макроекономија
Кључне речи:	Стране директне инвестиције, глобализација, привредни развој
УДК:	339.727.2:005.44(043.3)
CERIF класификација:	S180
Тип лиценце Креативне заједнице:	CC BY-NC-ND

Data on Doctoral Dissertation

Doctoral Supervisor:	PhD Zoran Arandelović
Title:	Foreign direct investment as bearers of the globalization process
Abstract:	<p>The aim of the research was to determine the effects of globalization on the international business Serbia, as well as the contribution of FDI to the current socio-economic development of Serbia in the process of joining the European Union and anticipating numerous challenges. The entire research is based on the simultaneous use of different methods of qualitative and quantitative analysis, and synthesis and comparison. Analysis of the situation in the domestic economy, it was concluded that met only some of the prerequisites for a higher level of foreign direct investment because foreign direct investments in Serbia have not yielded the expected results. The results show that the process of privatization contributed to the revival of several forms of investment: domestic investors, foreign direct investment, loans and capital markets. To unapredula and improve the investment climate, it is necessary to remove administrative barriers to foreign investment through amendments to existing legislation, the establishment and strengthening of relevant institutions, as well as the further development of infrastructure. With this in mind it is necessary to develop new comparative advantages in exports, based on technological modernization of the economy and improving the concept of education, management and organizational knowledge and experience. The results provide the identification of all the advantages and disadvantages inherent in the globalization of the economy and foreign direct investment.</p>
Scientific Field:	Economics
Scientific Discipline:	Macroeconomics
Key Words:	Foreign direct investment, globalization, economic development
UDC:	339.727.2:005.44(043.3)
CERIF Classification:	S180
Creative Commons License Type:	CC BY-NC-ND

САДРЖАЈ ИЛУСТРАЦИЈА

А) ТАБЕЛЕ:

ТАБЕЛА 1. ХРОНОЛОГИЈА РАЗВОЈА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	16
ТАБЕЛА 2. ПРЕГЛЕД РУНДИ ПРЕГОВОРА ГАТТ-А И МИНИСТАРСКИХ КОНФЕРЕНЦИЈА СВЕТСКЕ ТРГОВИНСКЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ.....	45
ТАБЕЛА 3. ДОМАЋЕ И МЕЂУНАРОДНО ОКРУЖЕЊЕ.....	59
ТАБЕЛА 4. ТРЖИШТЕ КАО ПОКРЕТАЧ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ.....	60
ТАБЕЛА 5. СТРУКТУРА ИНДЕКСА ГЛОБАЛНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ.....	81
ТАБЕЛА 6. НАЈЗНАЧАЈНИЈИ МОТИВИ ЗА СПРОВОЂЕЊЕ СДИ.....	90
ТАБЕЛА 7. КРЕТАЊЕ ЕКОНОМИЈЕ У СВЕТУ ПОСМАТРАНО РАСТОМ ПРОИЗВОДЊЕ, 2002 – 2014.	96
ТАБЕЛА 8. ДВАДЕСЕТ НАЈКОНКУРЕНТНИЈИХ НАЦИОНАЛНИХ ПРИВРЕДА У СВЕТУ	102
ТАБЕЛА 9. ПРЕГЛЕД СТАЊА СВЕТСКЕ ЕКОНОМИЈЕ (ПРОЦЕНТУАЛНЕ ПРОМЕНЕ)	103
ТАБЕЛА 10. ТОКОВИ СДИ У ПЕРИОДУ 2012–2014. (ИЗНОСИ У МИЛИОНИМА УСД).....	104
ТАБЕЛА 11. ОСНОВНИ ПОДАЦИ О ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА	118
ТАБЕЛА 12. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЗЕМЉЕ ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У ПЕРИОДУ 2002-2006.	121
ТАБЕЛА 13. ТАБЕЛА ТОКОВА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА ПРИЛИВ/ОДЛИВ У МИЛ. УСД.....	122
ТАБЕЛА 14. ПРЕГЛЕД НЕТО ПРИЛИВА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА PER CAPITA И УЧЕШЋА У БДП У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА/УСД И %.....	126
ТАБЕЛА 15. УЛАЗНА И ИЗЛАЗНА СТАЊА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У 2011., 2012., 2013. И 2014. ГОДИНИ (МИЛИОНИ УСД)	129
ТАБЕЛА 16. ПОКАЗАТЕЉИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У АЛБАНИЈИ	134
ТАБЕЛА 17. ПОКАЗАТЕЉИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У БИХ.....	137
ТАБЕЛА 18. ПОДАЦИ ЗА СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЦРНОЈ ГОРИ	140
ТАБЕЛА 19. ПОКАЗАТЕЉИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У ХРВАТскоЈ	142
ТАБЕЛА 20. ПОКАЗАТЕЉИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У МАКЕДОНИЈИ.....	145
ТАБЕЛА 21. КРЕТАЊЕ БДП У АПСОЛУТНИМ И РЕЛАТИВНИМ ВЕЛИЧИНАМА	152
ТАБЕЛА 22. БРУТО ДОМАЋИ ПРОИЗВОД ПО СТАНОВНИКУ	153

ТАБЕЛА 23. Стопе незапослености и запослености у I, II, III и IV кварталу 2014.	158
ТАБЕЛА 24. Апсолутно и релативно кретање незапослености у Србији	161
ТАБЕЛА 25. Консолидовани биланс државе Србије у 2014. години	167
ТАБЕЛА 26. Јавни дуг Републике Србије у периоду 2008-2014. год. (у мил. евра)	169
ТАБЕЛА 27. Кретање инфлације - потрошачке цене (у %)	173
ТАБЕЛА 28. Спољнотрговинска размена (у милионима евра и %)	176
ТАБЕЛА 29. Стране директне инвестиције (нето) у Србији у периоду од 2001. до 2014. године	188
ТАБЕЛА 30. Иницијална и укупна улагања страних инвеститора у Србији у периоду од 2001-2014. године (првих 20 инвеститора)	190
ТАБЕЛА 31. Секторске структура СДИ по областима у периоду од 2001. до 2014. године	196
ТАБЕЛА 32. Структура извоза Србије у периоду од 2006. до 2014. године према економској намени	199
ТАБЕЛА 33. Технолошка структура индустрије Србије.....	200
ТАБЕЛА 34. Вредност Индекса глобалне конкурентности за Србију за 2014. и 2013. годину	201
ТАБЕЛА 35. Најкритичнији фактори и конкурентске предности Србије.....	204
ТАБЕЛА 36. EBRD транзициони индикатори у области либерализације цена	206
ТАБЕЛА 37. EBRD транзициони индикатори у области тржишта и трговине.....	208
ТАБЕЛА 38. Лакоћа пословања у Србији.....	209
ТАБЕЛА 39. Структура робног извоза према групацијама земаља, у мил. евра и %.....	218
Б) СЛИКЕ:	
СЛИКА 1. Правци економског аспекта посматрања глобализације	12
СЛИКА 2. Догађаји који су обележили глобализацију светске привреде	20
СЛИКА 3. Узроци глобализације.....	21
СЛИКА 4. Карта глобалних савеза	30
СЛИКА 5. Стубови ЕУ.....	33
СЛИКА 6. Карта региона ЕУ	34
СЛИКА 7. Карта региона НАФТА	37
СЛИКА 8. Карта региона ASEAN.....	38
СЛИКА 9. Организациона структура СТО.....	48

Слика 10. Функције СТО	50
Слика 11. ВАЖНИ СПОРАЗУМИ У СТО	52
Слика 12. Дванаест стубова конкурентности Светског економског форума.....	80
Слика 13. Транзициони индикатори	83
Слика 14. Србија у односу на просек земаља у 2. фази развоја према стубовима конкурентности.....	202
В) ГРАФИКОНИ	
Графикон 1. ФОРМЕ (МОДЕЛИ) ЕКОНОМСКИХ ИНТЕГРАЦИЈА.....	24
Графикон 2. ОБИМ СВЕТСКОГ ИЗВОЗА РОБЕ, 1965-2009. г. (У ПРОЦЕНТИМА)	56
Графикон 3. ОБИМ СВЕТСКОГ ИЗВОЗА РОБА ПО РЕГИОНИМА - ЗЕМЉАМА, 2005 – 2012. ГОДИНЕ (У ОДНОСУ НА ПРЕТХОДНУ ГОДИНУ, % ПРОМЕНА У USD).....	57
Графикон 4. ОДНОС ИЗМЕЂУ ВРЕДНОСТ МЕРЏЕРА И АКВИЗИЦИЈА И ГРИНФИЛД ИНВЕСТИЦИЈА У ПЕРИОДУ ОД 2009. ДО 2014. ГОДИНЕ.....	88
Графикон 5. КРЕТАЊЕ ЕКОНОМИЈЕ У СВЕТУ ПОСМАТРАНО РАСТОМ ПРОИЗВОДЊЕ, 2002 – 2014. ГОДИНА	97
Графикон 6. ГЛОБАЛНИ РАСТ ГДП-А (У ПРОЦЕНТИМА).....	98
Графикон 7. НЕТО ПРИЛИВ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА PER CAPITA У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА (МИЛ УСД)	127
Графикон 8. НЕТО ПРИЛИВ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА И УЧЕШЋЕ У БДП У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У %.....	128
Графикон 9. УЛАЗНА СТАЊА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У 2011., 2012., 2013. И 2014. ГОДИНИ (МИЛИОНИ УСД)	130
Графикон 10. ИЗЛАЗНА СТАЊА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У 2011., 2012., 2013. И 2014. ГОДИНИ (МИЛИОНИ УСД)	131
Графикон 11. ОСНОВНИ ИНДЕКСИ (ПОКАЗАТЕЉИ) ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ У АЛБАНИЈИ.....	133
Графикон 12. ТОК И СТАЊЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У АЛБАНИЈИ (У МИЛИОНИМА УСД).....	134
Графикон 13. УЛАЗНИ ТОК СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА (% УКУПНИХ ИНВЕСТИЦИЈА) И СТАЊЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА (% БДП) У АЛБАНИЈИ	135
Графикон 14. ОСНОВНИ ИНДЕКСИ (ПОКАЗАТЕЉИ) ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ У БИХ.....	136
Графикон 15. ТОК И СТАЊЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У БИХ (У МИЛИОНИМА УСД).....	137

Графикон 16. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у БиХ.....	138
Графикон 17. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Црној Гори.....	139
Графикон 18. Ток и стање страних директних инвестиција у Црној Гори (у милионима УСД).....	140
Графикон 19. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Црној Гори.....	141
Графикон 20. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Хрватској.....	141
Графикон 21. Ток и стање страних директних инвестиција у Хрватској (у милионима УСД).....	142
Графикон 22. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Хрватској.....	143
Графикон 23. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Македонији.....	144
Графикон 24. Ток и стање страних директних инвестиција у Македонији (у милионима УСД).....	145
Графикон 25. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Македонији.....	146
Графикон 26. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Србији.....	147
Графикон 27. Ток и стање страних директних инвестиција у Србији (у милионима УСД).....	147
Графикон 28. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Србији.....	148
Графикон 29. Кретање БДП-а у текућим ценама (млр. дин.).....	153
Графикон 30. Кретање БДП-а, реални раст (у %).....	154
Графикон 31. Бруто домаћи производ у текућим ценама, по становнику (РСД).....	155
Графикон 32. Бруто домаћи производ у текућим ценама, по становнику (у УСД и у ЕУР).....	156
Графикон 33. Стопе незапослености и запослености у I, II, III и IV кварталу 2014.....	159
Графикон 34. Кретање броја незапослених лица у Србији.....	162
Графикон 35. Кретање стопе незапослености у %.....	163
Графикон 36. Структура незапослених лица према високој стручној спреми у 2014. години у региону.....	164

ГРАФИКОН 37. КРЕТАЊЕ УНУТРАШЊЕГ И СПОЉЊЕГ ДУГА СРБИЈЕ (ДИРЕКТНЕ ОБАВЕЗЕ) У МИЛ. ЕВРА.....	170
ГРАФИКОН 38. КРЕТАЊЕ УКУПНОГ ЈАВНОГ ДУГА СРБИЈЕ (У МИЛ. ЕУРА)	171
ГРАФИКОН 39. УЧЕШЋЕ ЈАВНОГ ДУГА У БДП-У	172
ГРАФИКОН 40. КРЕТАЊЕ ИНФЛАЦИЈЕ – ПОТРОШАЧКЕ ЦЕНЕ (У %)	174
ГРАФИКОН 41. ИНФЛАЦИЈА, МЕЂУГОДИШЊИ РАСТ	175
ГРАФИКОН 42. ИЗВОЗ РОБЕ (У МИЛИОНИМА ЕВРА) У ПЕРИОДУ 2005-2013. ГОДИНЕ	177
ГРАФИКОН 43. УВОЗ РОБЕ (У МИЛИОНИМА ЕВРА) У ПЕРИОДУ 2005-2013. ГОДИНЕ	177
ГРАФИКОН 44. ДЕФИЦИТ РОБНЕ РАЗМЕНЕ (У МИЛИОНИМА ЕВРА) У ПЕРИОДУ 2005-2013. ГОДИНЕ	178
ГРАФИКОН 45. ИЗВОЗ И УВОЗ ПО МЕСЕЦИМА У 2014. ГОДИНИ, МИЛ. USD	179
ГРАФИКОН 46. ЗЕМЉЕ НАЈВАЖНИЈИ ПАРТНЕРИ (ИЗВОЗ), У МИЛ. USD, НОВЕМБАР 2014.	180
ГРАФИКОН 47. ЗЕМЉЕ НАЈВАЖНИЈИ ПАРТНЕРИ (УВОЗ), У МИЛ. USD, НОВЕМБАР 2014	181
ГРАФИКОН 48. РОБНА РАЗМЕНА СРБИЈЕ СА ЗЕМЉАМА ЧЛАНИЦАМА ЕУ (У ХИЉАДАМА ЕВРА)	182
ГРАФИКОН 49. ИНДЕКСИ КРЕТАЊА ИЗВОЗА И УВОЗА СРБИЈЕ И ЕУ	183
ГРАФИКОН 50. КРЕТАЊЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У СРБИЈИ У ПЕРИОДУ 2001-2014. ГОДИНЕ (У МИЛ. ЕУРА)	189
ГРАФИКОН 51. НЕТО ПРИЛИВ СДИ У СРБИЈИ У % БДП-А (2001-2014.)	191
ГРАФИКОН 52. ИНИЦИЈАЛНА И УКУПНА УЛАГАЊА СТРАНИХ ИНВЕСТИТОРА У СРБИЈИ У ПЕРИОДУ ОД 2001-2014. ГОДИНЕ (ПРВИХ 20 ИНВЕСТИТОРА)	193
ГРАФИКОН 53. СЕКТОРСКЕ СТРУКТУРА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА ПО ОБЛАСТИМА У ПЕРИОДУ ОД 2001. ДО 2014. ГОДИНЕ	197
ГРАФИКОН 54. КАРАКТЕРИСТИЧАН ПАД ПОДИНДЕКСА: ОСНОВНИ ФАКТОРИ	205
ГРАФИКОН 55. ЕВРД ТРАНЗИЦИОНИ ИНДИКАТОРИ У ОБЛАСТИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈЕ ЦЕНА, ТРГОВИНЕ И ПОЛИТИКЕ КОНКУРЕНТНОСТИ	207
ГРАФИКОН 56. НАЈБОЉИ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ	210
ГРАФИКОН 57. НАЈЛОШИЈИ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ	211
ГРАФИКОН 58. „GLOBAL COMPETITIVENESS“ 2013-2014, РЕГИОНАЛНО ПОРЕЂЕЊЕ СРБИЈЕ (УДАЉЕНОСТ СРБИЈЕ ОД НАЈБОЉЕГ ИЗ РЕГИОНА)	212
ГРАФИКОН 59. „GLOBAL COMPETITIVENESS“ 2013-2014, РЕГИОНАЛНО ПОРЕЂЕЊЕ СРБИЈЕ (УДАЉЕНОСТ СРБИЈЕ ОД НАЈЛОШИЈЕГ ИЗ РЕГИОНА)	213

ИНДЕКС СКРАЋЕНИЦА

- ОЕЦД (Organisation for Economic Co-operation and Development) – организација за економску сарадњу и развој
- САД – Сједињене Америчке Државе
- ЕУ (European Union) – Европска унија
- ЕЕЦ (European Economic Community) – Европска економска заједница
- WTO (World Trade Organisation) – Светска трговинска организација
- ЕС (European Commission) – Европска комисија
- СДИ – стране директне инвестиције
- ММФ – Међународни монетарни фонд
- ФТАА (Free Trade Area of the Americas) – Споразум о слободној трговини Америке
- СБ – Светска банка
- ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) – Удружење земаља Југоисточне Азије
- БДП – бруто домаћи производ
- ТНК – транснационалне компаније
- ИБРД – Међународне банке за обнову и развој
- НАФТА – Споразум о слободној трговини Северне Америке
- ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade) – Општи споразум о царинама и трговини
- UNCTAD Међународна конференција Уједињених нација о трговини и развој
- UNIDO – Организација за индустријски развој УН
- ЕФТА (European Free Trade Association) – Европско удружење слободне трговине
- GCI (Global Competitiveness Index) – Индекс глобалне конкурентности
- IMD (Institute for Management Development) – Институт за развој руковођења
- ЕБРД – Европска банка за обнову и развој
- WGP (world gross product) – светски бруто производ
- CIS (Commonwealth of Independent States) – Заједници независних држава
- R&D (Research and development) – истраживање и развој

САДРЖАЈ

УВОД	1
I ГЛОБАЛИЗАЦИЈА СВЕТСКЕ ПРИВРЕДЕ	9
1. КАРАКТЕРИСТИКЕ ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	9
1.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА КАО ИСТОРИЈСКИ ПРОЦЕС	14
1.2. УЗРОЦИ И ПОДСТИЦАЈИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	21
1.3. ЕФЕКТИ И ПОСЛЕДИЦЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	25
2. УТИЦАЈ ИНТЕГРАЦИЈА НА ИЗГЛЕД ГЛОБАЛНОГ ОКРУЖЕЊА	30
2.1. РЕГИОНАЛНА УДРУЖЕЊА КАО ПОСЛЕДИЦА ЕКОНОМСКИХ ИНТЕГРАЦИЈА	31
2.2. МЕЂУНАРОДНЕ ФИНАНСИЈСКЕ ИНСТИТУЦИЈЕ	39
3. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА МЕЂУНАРОДНЕ ПРИВРЕДЕ	54
3.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И МЕЂУНАРОДНИ ЕКОНОМСКИ ОДНОСИ.....	55
3.2. ТРЖИШТЕ КАО ПОКРЕТАЧ КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ.....	58
3.3. ФАЗЕ РАЗВОЈА КОНКУРЕНТНОСТИ НАЦИОНАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ У ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	61
II СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ И ГЛОБАЛНИ ТРЕНДОВИ	85
1. ОБЛИЦИ И МЕХАНИЗМИ СТРАНИХ УЛАГАЊА	85
1.1. ДЕФИНИСАЊЕ И ОСНОВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА.....	85
2. МОТИВИ ИНОСТРАНИХ ИНВЕСТИТОРА ЗА УЛАГАЊЕ	89
3. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО ФАКТОР ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА	92
4. ГЛОБАЛНИ ТОКОВИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА	95
4.1. ГЛОБАЛНИ ЕКОНОМСКИ ТРЕНДОВИ.....	95
4.2. ГЛОБАЛНА КОНКУРЕНТНОСТ	101
4.3. ИНВЕСТИЦИЈЕ У СВЕТУ	103
4.4. КЉУЧНИ НОСИОЦИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА.....	108

III РЕГИОНАЛНИ И СТРУКТУРНИ ИНВЕСТИЦИОНИ ТРЕНДОВИ 118

1. ОСНОВНИ ПОДАЦИ О РЕГИОНУ ЗАПАДНОГ БАЛКАНА	118
2. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЗЕМЉАМА РЕГИОНА	121
2.1. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ПЕРИОДУ 2000-2007.....	121
2.2. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЗЕМЉЕ ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У ПЕРИОДУ ДО 2014. ГОДИНЕ	125
2.3. ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЗЕМЉЕ РЕГИОНА ПО СЕКТОРИМА.....	131
3. РЕГИОНАЛНА МАПА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА	133
3.1. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У АЛБАНИЈИ	133
3.2. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ.....	136
3.3. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЦРНОЈ ГОРИ.....	139
3.4. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ХРВАТСКОЈ	141
3.5. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У МАКЕДОНИЈИ	144
3.6. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У СРБИЈИ.....	146
4. УТИЦАЈ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА ПРИВРЕДНИ РАСТ РЕГИОНА.....	148

IV УТИЦАЈ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА ПРИЛИВ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У СРБИЈИ 151

1. УТИЦАЈ ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА ЕКОНОМСКЕ ПЕРФОРМАНСЕ ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ.....	151
1.1. КРЕТАЊЕ БРУТО ДОМАЋЕГ ПРОИЗВОДА	152
1.2. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА (НЕ)ЗАПОСЛЕНОСТИ.....	158
1.3. ФИСКАЛНА НЕРАВНОТЕЖА И ЈАВНИ ДУГ	166
1.4. КРЕТАЊЕ ИНФЛАЦИЈЕ.....	173
1.5. СПОЉНО-ТРГОВИНСКА РАЗМЕНА И ПЛАТНИ БИЛАНС.....	176
2. ИНТЕГРАЦИЈА ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ У УСЛОВИМА ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ.....	184
3. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У СРБИЈИ	187
3.1. ПРИЛИВ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У ПЕРИОДУ ОД 2001. ДО 2014. ГОДИНЕ.....	187
3.2. АНАЛИЗА СЕКТОРСКЕ СТРУКТУРЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА ПО ОБЛАСТИМА У ПЕРИОДУ ДО 2014. ГОДИНЕ.....	196
3.3. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ И ТЕХНОЛОШКА СТРУКТУРА ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ.....	199

4. ОЦЕНЕ И АНАЛИЗЕ КОНКУРЕНТСКЕ ПОЗИЦИЈЕ СРБИЈЕ ПРЕМА ПОКАЗАТЕЉИМА МЕЂУНАРОДНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ.....	200
У МЕРЕ ЗА УНАПРЕЂЕЊЕ ПРИЛИВА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У СРБИЈИ.....	216
1. СТРАТЕШКИ АСПЕКТ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА СРБИЈЕ У УСЛОВИМА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	216
1.1. ИЗВОЗНО ОРИЈЕНТИСАНА СТРАТЕГИЈА ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА СРБИЈЕ	216
1.2. ИНТЕГРАЦИОНИ ПРОЦЕСИ И ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ СРБИЈЕ	222
2. СТРАТЕГИЈЕ УНАПРЕЂЕЊА УЛАГАЊА	226
3. СТВАРАЊЕ ПОВОЉНИХ УСЛОВА ЗА ДОМАЋА И СТРАНА УЛАГАЊА	229
4. УСЛОВИ ЗА УЛАГАЊЕ У СРПСКУ ПРИВРЕДУ	231
5. ПОДСТИЦАЈИ ЗА СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ.....	233
ЗАКЉУЧАК.....	236
ЛИТЕРАТУРА	245

УВОД

Процес глобализације обухвата сва поља људске активности, али као примарно поље се истиче економија. За процес глобализације може се рећи да поседује општи карактер, јер је присутан у скоро свим сферама друштвеног живота – економској, социјалној, културној и политичкој сфери. Бројни тржишни сегменти пословних активности обухваћени су глобализацијом, од тржишта ресурса, до тржишта робе широке потрошње и индустријских производа. Свет кроз процес глобализације на микро и макро нивоу постаје динамично и флексибилно економско-политичко окружење и својеврсни ентитет, који не може и не сме да проузрокује потпуно отуђење националних привреда као макро целина.

Глобализација као процес интеграције светског тржишта пружа могућност економског раста. Пораст економских активности који превазилази националне границе доводи до пораста међународне трговине и пораста страних директних инвестиција, до растућих токова тржишта капитала. Глобализација подстиче снажнију међународну поделу рада и ефикасну алокацију штедње, повећавајући тиме продуктивност рада, и директно животно стандард грађана. Олакшан приступ страним производима омогућава потрошачима да се опредељују између све ширег спектра квалитетнијих добара и услуга по нижим ценама. Будућност светске привреде и изглед глобалног окружења зависиће од успостављених односа између појединих делова света и начина на који ће се спроводити и извршити одговарајућа прилагођавања. Важна карактеристика глобалног окружења је глобална политика. Деловањем слободне трговине, многе земље оствариле су корист од економског раста и продуктивности, јер су се захваљујући томе специјализовале за производњу робе у којој имају компаративне предности.

Стране директне инвестиције (СДИ) су утицале на процес транзиције земаља Западног Балкана ка тржишној економији на директан и индиректан начин. Под директне утицаје могу се свести они који су везани за економски раст у кључним индустријским гранама, трговину и развој трговинских веза са Западом као и трансфер технологије. Индиректан утицај страних директних инвестиција огледа се у изградњи институционалних система тих земаља, подстицању процеса приватизације и креирању услова конкуренције. Стране директне инвестиције су у земљама транзиције снажно повећале

продуктивност, од два до три пута у предузећима на која су биле усмерене. Заједно са компаративно јефтином радном снагом, ово је резултирало високим стопама раста бруто домаћег производа и порастом стандарда. Најбоље резултате у транзицији оствариле су управо оне земље које су примиле највише страних директних инвестиција. Процес приватизације као најзначајнији модалитет уласка страних директних инвестиција у транзиторне економије указује на значај тезе о постојању тесне везе између доласка страног капитала и процеса приватизације, при чему један процес подстиче други.

Привредно системске реформе у Србији су започете са једном деценијом закашњења, што је, свакако утицало и на профил, ток и резултате транзиције. Макроекономска кретања у Србији почетком XXI века карактерише раст привредне активности, значајно смањење инфлације, висока стопа незапослености, бржи раст зарада од раста продуктивности, раст увоза и извоза уз висок дефицит трговинског биланса и текућег рачуна, али и убрзање приватизације, спровођење тржишних реформи и иницирање придруживања Европској унији, које укључује прилагођавање мноштва законских и других прописа у свим областима привредног и друштвеног живота.

Стране директне инвестиције представљају један од најважнијих инструмената посредством којих једна национална економија подстиче производњу, увоз know how-а, раст запослености, развој инфраструктуре, смањење сиромаштва, итд. Бенефиције које се остварују приливом страних директних инвестиција, стварају оштру конкуренцију на глобалном тржишту слободног капитала, а све у циљу привлачења страних директних инвестиција. Општи тренд на светском тржишту страних директних инвестиција је брисање географских граница између земаља у развоју и развијених земаља.

У том правцу политика страних директних инвестиција на глобалном светском тржишту има узлазни тренд институционалне либерализације заштите страних директних инвестиција, креирања институција за подстицање и комуникацију са потенцијалним инвеститорима, као и стварања правног основа кроз јачање билатералних веза између земаља. Са становишта ризика који условљавају прилив страних директних инвестиција, последњих година долази до пораста значаја ризика заштите интелектуалне својине, ризика заштите имовине и радника, у односу на пад значаја конвенционалних ризика, као што су финансијски ризик, ризик каматне стопе и политички ризик.

Привреда Републике Србије се на почетку новог миленијума нашла пред најважнијим проблемом економског развоја, који се огледа у недостатку капитала без којег се не могу решити кључни развојни проблеми. Дубока економска криза, као последица

десетогодишњег периода изолације и ратних сукоба, застарела технологија и недостатак домаћег капитала, намећу потребу привлачења страних инвестиција у циљу обезбеђења привредног развоја. Такво стање српске привреде указује на чињеницу да страни капитал представља важно средство њеног опоравка.

Основни циљ којем Србија као земља у транзицији треба да тежи и оствари јесте постизање стабилног, дугорочног привредног раста, односно макроекономске стабилности, која ће се заснивати на повећању инвестиција, побољшању технолошке основе и повећању конкурентности на међународном тржишту. У остварењу ових циљева стране инвестиције могу имати значајну улогу. Стране инвестиције за обнављање и увећање домаћег капитала представљају неопходан елемент за остваривање дугорочног раста. Низак ниво домаће штедње и веома ниска акумулативност наше привреде утиче на значај привлачења страног капитала, неопходног за попуњавање недостајућих инвестиционих средстава.

За Србију, предност већег привлачења страних директних инвестиција у наредном периоду у односу на кредите из иностранства јесте у томе да оне не подразумевају значајније одливе у будућности који могу угрожавати текући биланс и привредни раст у тим периодима, мада се не сме заборавити да стране директне инвестиције имају своје одливе, као резултат репатријације профита и ситуација када филијале отплаћују ануитете по основу позајмица од својих централа (што се третира као класичан кредит). Предност страних директних инвестиција у односу на портфолио инвестиције је у томе што стране директне инвестиције представљају много стабилнији извор капитала, што се и показало за време глобалне економске кризе, када је отежан приступ међународним финансијским тржиштима и када је Србија доживела велики бег шпекулативног и портфолио капитала. Стране директне инвестиције су много стабилније у односу на портфолио инвестиције зато што подразумевају инвестиције у производне фондове, чиме репрезентују дугорочне намере инвеститора, будући да је много теже повући капитал уложен у фиксну имовину у односу на капитал пласиран у хартије од вредности. Посматрано финансијски, стране директне инвестиције представљају прилив стране акумулације који повећава укупну домаћу акумулацију и инвестиције.

Полазна идеја аутора је да се изврши анализа утицаја глобализације и да се утврди допринос страних директних инвестиција на привредни развој Србије. Указивањем на могућности и стварањем што повољнијих услова за привлачење страног

капитала, допринело би се поспешивању развоја и стварању што боље конкурентске позиције наше земље у међународном окружењу.

Предмет истраживања докторске дисертације је анализа утицаја процеса глобализације и страних директних инвестиција на привредни развој Србије, као и указивање на могућности привлачења страних директних инвестиција за поспешивање развоја у циљу ефикасније интеграције у Европску унију. Србија је земља у којој су реформе ка тржишној привреди у току, али и са значајним заостатком у односу на земље у окружењу. То су, са једне стране изгубљене године, а са друге стране, тај недостатак треба искористити како би се извукле поуке из праксе земаља које су процес привредно-системских реформи спровеле и које су постале пуноправне чланице Европске уније, уз сагледавање позитивних и негативних страна спровођења истих.

Да би створила услове за дугорочан економски раст и просперитет, Србија мора да искористи предности које са собом носи процес глобализације и стране директне инвестиције. У том смислу, неопходно је дефинисати и још битније имплементирати сет институционалних и структурних реформи, како би се створио атрактиван инвестициони амбијент. Стварање повољног пословног окружења представља дугорочан процес који захтева између осталог и усклађивање наших закона, стандарда и прилагођавање наших институција са европским, сарадњу са Европском унијом и укључивање наше земље у међународне економске токове.

Без прилива инвестиција је веома тешко побољшати позицију сопствене земље у односу на привреде развијених земаља, мада треба имати у виду да стране директне инвестиције могу имати и негативне ефекте (нпр. прљаве технологије, исцрпљивање природних ресурса, итд.). Због напред наведеног, стварање повољне инвестиционе климе представља дугорочан процес у циљу привлачења страних инвестиција, па је на том плану поред већ постојећих потребно учинити и додатне напоре на повећању атрактивности земље. Стране директне инвестиције се морају посматрати у контексту потребе системских и институционалних реформи наше привреде, водећи рачуна, уз активирање социјалних програма и сталан развој демократских институција, о очувању својих дугорочних економских и државних интереса.

Актуелна економска криза је попримила глобални карактер захваљујући глобализацији и либерализацији финансијских токова. У раду ће се посебна пажња посветити анализи ефеката преливања глобалне кризе на Србију и изабране земље региона, а пре свега на ефекте кризе на прилив страних директних инвестиција.

Циљ истраживања је да се утврде ефекти глобализације на међународно пословање Србије, као и допринос страних директних инвестиција на досадашњи друштвено-економски развој Србије у процесу прикључења Европској унији, и антиципирању бројних изазова. У складу са постављеним циљем истраживања неопходно је извршити исцрпну анализу досадашњих ефеката глобализације и привлачења страних директних инвестиција на привреду Србије, уз истовремено тражење могућности за побољшање истих. Спроведена анализа у оквиру дисертације има за циљ да укаже на могућа решења за привлачење страних директних инвестиција што је уједно и предуслов за привредни раст и развој Србије. У том смислу, један од резултата истраживања јесте и детерминисање пакета мера које је неопходно предузети како би се створио стимулативнији инвестициони амбијент, а све у складу са политиком ЕУ интеграција.

Водећи рачуна о утврђеном предмету и циљевима истраживања, постављене су следеће релевантне хипотезе, за укупно конципирање дисертације:

- Србија као и друге земље региона су у претходном периоду свој мини-економски препород базирале за значајном приливу СДИ, и зато су СДИ један од кључних фактора за унапређење привредног раста.
- Посматрано на нивоу региона, ефекти глобалне економске кризе су најизраженији управо у оним земљама које су даље одмакле на путу ЕУ интеграција и које су се више укључиле у међународне токове робе и капитала.
- Имајући у виду факторе од значаја за привлачење СДИ, као и досадашње токове СДИ у земљама региона, неопходно је формулисати и имплементирати такву националну стратегију привредног развоја која ће бити инвестиционо и извозно оријентисана.

Постављени циљеви истраживања, полазне хипотезе које треба истраживањем проверити и истраживачка методологија која ће се користити у докторској дисертацији, дају основ за научни допринос који се од ње може очекивати. Главни резултат спроведеног истраживања треба да буде прецизно потврђивање или негирање постављених хипотеза.

Предложена докторска дисертација ће обезбедити теоријско-емпиријски фундаменту и квалитативно методолошки обрађену везу између предмета, циља и хипотеза истраживања, чиме би се дала једна нова слика посматраног проблема. Методе истраживања које ће се применити у докторској дисертацији произашле су из специфичности и мултидисциплинарности проблема везаног за процес глобализације и страних дирек-

тних инвестиција, као и њиховог утицаја на привреду Србије у процесу интеграција у Европску унију.

Целокупно истраживање ће се базирати на симултаном примени различитих метода квалитативне и квантитативне анализе, као и синтезе и компарације. Прикупљање података ће се вршити из бројних примарних и секундарних извора, и подразумева њихову статистичку обраду. Неке од метода прикупљања података које ће бити коришћене су метода анализе докумената и метода студије случајева. За прикупљање неопходних података биће коришћене репрезентативне националне и међународне базе података и сва релевантна домаћа и страна литература.

За идентификацију статистичке масе, узорковање, прикупљање података и анализу резултата добијених емпиријским истраживањем биће примењени статистички методи који се првенствено користе при оваквом типу анализе. У ту сврху вршиће се логичка и техничка контрола података, класификација према њиховим својствима, обрада и исказивање података у виду стандардних, групних исказа као што су серије, табеле, графикони и сл.

Ради прегледније упоредивости, биће коришћене табеларне и графичке илустрације добијених резултата. Примена свих напред наведених методолошких поступака, има за циљ изналажење одговарајућих решења, која би у реалним условима била примењива за дефинисање мера које треба да обезбеде што привлачније инвестиционо окружење у Србији.

Уводни део рада представљаће приказ најбитнијих елемената везаних за сам рад повезаних са концепцијом истраживања. У уводном делу се говори о значају анализе, настојању, методама и о првим одређеним резултатима овог правца у истраживањима дате теме. У дисертацији ће бити обилато коришћена најновија светска литература и последњи расположиви међународни извештаји. Резултати рада, као и сам рад на дисертацији у његовим различитим етапама биће дати у кратким цртама у уводном делу.

У првом делу под називом „Глобализација светске привреде“ биће анализирани основне карактеристике процеса глобализације светске привреде као савремени феномен који је од значаја за економију. При том се полази од историјског аспекта процеса глобализације, ефеката глобализације, димензија процеса глобализације, глобализације међународне привреде, као и глобалних институција и нових изазова. Научно истраживање и сагледавање глобализације и глобалног привређивања у овом раду треба да доп-

ринесе њиховом бољем разумевању, а њихови резултати послуже као основа за практично деловање у тој области. Суштина тог деловања јесте да неразвијене земље и земље у развоју искористе позитивне ефекте глобализације, односно да минимизирају њихове негативне утицаје на сопствени економски развој.

О глобализацији као неминовности сваке земље и државе може се говорити као свесном, усмереном и организованом процесу путем којег се националне и суверене државе повезују, путем глобалних посредника, па је сагледавање ефекта глобализације из свих углова веома значајно за укључивање једне националне привреде у све светске токове.

У другом делу дисертације који носи назив „Стране директне инвестиције и глобални трендови“ биће обрађене СДИ, тј. облици и механизми СДИ, глобални токови СДИ, као и регионални и структурни инвестициони трендови. Питање СДИ, као и однос земље домаћина према њима побуђује посебан научни и теоријски интерес због свог потенцијално значајног утицаја на успешан економски развој. У раду ће бити обрађени најновији статистички подаци о глобалним токовима СДИ, како приливима, тако и одливима, из чега се може закључити да оне представљају доминантан облик међународног кретања капитала, бележећи експанзиван раст, афирмишући и повећавајући улогу међународне производње у светској економији. СДИ су најризицијнији облик међународног кретања капитала.

Трећи део рада који носи назив „Регионални и структурни инвестициони трендови“ даће увид у регионалну мапу страних директних инвестиција. Ако је истинита тврдња да су СДИ најризицијнији облик међународног кретања капитала, поставља се питање зашто оне доживљавају изузетну експанзију? Највероватнији одговор је да уз већи ризик иде и могућност много веће зараде. Сагледавајући све предности које СДИ могу имати на домаћу привредну активност, све земље, а посебно неразвијене и земље у развоју либерализују своје националне политике и покушавају разним мерама да привуку што већи број страних инвеститора и тако обезбеде себи економски раст и развој и укључивање у глобалне економске токове.

Четврти део рада носи назив „Утицај глобализације на прилив страних директних инвестиција у Србији“, и у истом ће бити анализирана макроекономска позиција, токови страних директних инвестиција и конкурентност Србије у односу на земље региона. Уважавајући наведену реалност савремених економских односа, Србија, као и друге земље које не поседују довољно сопствених средстава за финансирање привред-

ног развоја, стављају акценат на стране директне инвестиције као окосницу њиховог привредног опоравка, обликујући властите политике привлачења и ангажовања страних инвестиција у процесу финансирања привредног развоја.

Пети део рада носи назив „Мере за унапређење прилива страних директних инвестиција у Србији“. Стране директне инвестиције земљи домаћину не доносе само прилив свежег капитала већ и нове технологије, менаџерска и организациона знања, нови начин управљања, нову и ефикаснију организацију производње. Оне доприносе изградњи тржишно орјентисаних организационих структура, приступ тржиштима, повећање ефикасности домаће привреде снижавањем трошкова производње (директно) и подстицање конкуренције на домаћем тржишту (индиректно), коришћење економије обима, отварање процеса партнерских односа са компанијама из најразвијенијих земаља које представљају носиоце развоја у својој делатности и др. Ефекти прилива страних инвестиција на земљу примаоца, огледају се пре свега у повећању запослености, производње, извоза, пореских прихода, обезбеђењу средстава за финансирање буџетских расхода, снабдевеност домаћег тржишта како факторима производње, тако и потрошним добрима.

I ГЛОБАЛИЗАЦИЈА СВЕТСКЕ ПРИВРЕДЕ

1. КАРАКТЕРИСТИКЕ ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

Глобализација као процес свакако обележава почетак XXI века формирајући живот модерног света и дајући свој допринос на стварање савременог друштва. Ток глобализације тече на очиглед свих нас одражавајући се на интересе сваког појединца. Такође је очигледан његов утицај на међусобну зависност и повезаност читавог света. Овај савремени процес креира нова правила за квалитетно пословање на међународном тржишту. До недавно, глобално пословање је представљало агрегацију индивидуалних тржишта. Отпочињањем процеса глобализације овај систем се трансформисао у систем међусобно зависних тржишта. У данашње време свет постаје јединствено тржиште и према укупним потребама светског тржишта отвара се нови пут за конципирање и организацију пословних активности. Тржишта која су некада била омеђена државним границама, сада се постепено отварају и добијају међународни карактер. Светска економија нарочито добија на значају уколико тржишта појединих земаља немају капацитете за стварање компанија одговарајућих величина.

Најважнија карактеристика глобализационог процеса је међусобна зависност између економија националних држава са светском привредом. Земље у свету повезане су у вишедимензиони систем економских, социјалних и политичких веза. У зависности од значаја и нивоа сложености тих веза одређене националне економије трпе позитивне и негативне ефекте општих кретања у светској привреди. Све државе су у ситуацији да инсистирају на одговарајућем избалансираном оквиру економске независности и сопственог степена партиципирања у међународној економији. Нимало није једноставно пронаћи у свакој ситуацији одговарајући реципроцитет, а најтеже се сналазе земље у развоју. Државна економија се суочава са не малим бројем економских проблема које самостално не може успешно да решава.

Глобализација је уско повезана са трансформацијом у структури међународне производње и потрошње, узимајући у обзир да релативизује значај мале удаљености између производње, сировина и тржишта. Глобализација проширује национални простор за позиционирање компанија са циљем смањења трошкова и повећања оперативно-

сти приликом доставе репроматеријала и готових производа, што дозвољава могућност слободног међународног протока капитала.

У оптицају је не мали број дефиниција глобализације. Опште и мање опште, утицајне и и оне које нису толико утицајне, као и апстрактне и конкретне дефиниције. Разлог за то може бити небројено пуно ракурса из којих се овај веома сложени феномен може посматрати, као и вишедимензионалност и огромна сложеност саме појаве. Навешћемо неколико најутицајнијих и најпознатијих дефиниција и општих запажања о глобализацији у савременој економској литератури, од којих су следеће „најчешће цитиране“:¹

- Глобализација означава све оне процесе помоћу којих људи читавог света бивају инкорпорирани у једно светско друштво, односно глобално друштво.
- Глобализација је незаустављива интеграција тржишта, националних држава и технологија у до сада незабележеном степену, што је омогућило појединцима, корпорацијама и савременим државама да своје активности прошире кроз свет брже, дубље и јефтиније него до сада. Глобализација значи ширење *free market* капитализма на готово сваку земљу у свету.
- Глобализација је једноставно речено интензификација глобалне међуповезаности.
- Глобализација значи глобално умрежавање, којим се кроз узајамну зависност повезују претходно изоловане заједнице на планети у целину, односно у „један свет“.
- Глобализација значи да је свет постао глобални супермаркет у коме су идеје и производи постали доступни свуда у исто време.
- Глобализација подразумева најмање два различита феномена: а) ланац политичких, економских и друштвених активности који постаје глобалан по обиму, и б) интензификацију нивоа интеракције и међуповезаности унутар и између држава и друштава. Мада глобалне везе нису нови феномен, оно што је ново у модерном глобалном систему је ширење глобализације кроз нове димензије (технолошка, организациона, административна, нормативна, итд.) и интензификација образаца међузависности усмераваних помоћу информативних технологија. Глобализација збија свет кроз згрушњавање времена и простора.

¹ Према интернет презентацији <http://www.csg.org.rs/globalizacija-sta.htm> 08. 04. 2015.

- Глобализација упућује на процес постепене елиминације економских граница уз истовремени пораст међународне размене и транснационалних интеракција.
- Глобализација упућује на кристализацију целине света као једног места које води стварању глобалних хуманих услова и свести о свету као таквом.
- Карактеристике глобализацијског тренда укључују интернационализацију производње, нову међународну поделу рада, нове миграције са Југа ка Северу, нову такмичарску атмосферу која убрзава ове процесе и интернационализује државе, претварајући их у агенције глобалног света.
- Глобализација је интеграција на основу пројекта који улогу тржишта проширује на глобални ниво“.

Евидентно је да постоји огроман број покушаја да се дефинише овај феномен, пошто је очигледно да није могуће да у једној дефиницији буду обухваћени сви аспекти и појмови које глобализација подразумева. Лауреат Нобелове награде за економију из 2001. године Џозеф Штиглиц, у свом покушају да дефинише појам глобализације и да да одговор на питање због чега је тај феномен истовремено демонизован и уважаван каже: „У основи, то је чвршћа интеграција земаља и народа света, до које се долази огромним смањивањем трошкова транспорта и комуникација, као и рушењем вештачких баријера за проток робе, услуга, капитала, знања и (у мањој мери) људи преко граница“.² Председник Индустријске групације „АВВ“ Перси Барневик, врло је сликовито окарактерисао глобализацију, „као слободу за моју групу компанија да инвестирамо где желимо и када желимо, да купујемо и продајемо где желимо и да имамо што мања ограничења која би долазила од радничких закона или социјалних споразума“.³

Глобализацију често представљају као феномен с краја XX века који се „најопштите дефинише као хомогенизација националних економија у јединствен економски систем“.⁴

Огроман број наведених ставова додатно апострофира различите аспекте глобализације као и различите ставове према том феномену. У сваком случају, опште је примећена чињеница да постоји заједничка нит, односно заједнички именилац који фузионише сва тумачења глобализације. Глобализација се посматра као процес који интензи-

² Штиглиц, Е. Ц., *Противуречности глобализације*, Економија трећег пута, СБМ-х, Београд, 2002., стр. 23.

³ Савић, Љ, *Глобализација као светски процес-перспективе*, Економски факултет, Ниш, 2003, стр. 3.

⁴ Миловановић, Г., Веселиновић, П., *Глобализација и транзиција*, Економски факултет, Крагујевац, 2009., стр. 17.

вира релације међу појединцима, организацијама и институцијама на светском нивоу, односно, прихвата се као процес у коме цео свет постаје једно велико „глобално село“. Питер Дикен наводи да „глобализација остварује велики утицај на све облике живота појединца и све облике његовог друштвеног повезивања, у многоструку одређујући и њихову будућност“.⁵

Слика 1. Правци економског аспекта посматрања глобализације



Извор: Лековић, В., „Глобализација светске привреде – кључни фактори и носиоци“, Економски хоризонти, 1-2/99, Крагујевац, стр. 129.

Процес глобализације се прожима кроз све аспекте човекових активности, при чему се као примаран истиче економски аспект. За саму глобализацију се може рећи да има општи карактер, јер је присутна у готово свим областима друштвеног живота – економској, социјалној, културној и политичкој области. Глобализација је обухватила многобројне тржишне аспекте, почев од тржишта сировинама, па до индустријских производа. Захваљујући процесу глобализације на микро и макро нивоу свет постаје динамично и веома флексибилно економско-политичко окружење и својеврсни ентитет, али који не може и не сме да доведе до потпуног занемаривања националних привреда. „И поред посматрања процеса глобализације са различитих аспеката (историјског, геополитичког, културног и економског), економски аспект посматрања и економска наука своју пажњу су усмериле на следећих пет праваца:

⁵ Dicken, P., *Global shift: Transforming the World Economy*, Paul Chapman Publishing, London, 1998., pp. 26-38.

- Финансијска глобализација;
- Стварање глобалних транснационалних корпорација;
- Регионализација економије;
- Интензивирање светске трговине и њена либерализација;
- Тенденције конвергенције⁶.

Још једна значајна особина глобализације рефлектује се кроз све већу међусобну зависност националних економија са светском привредом. Светско тржиште је, у ствари, скуп односа понуде и потражње роба који су уговорени међу произвођачима ван граница националне привреде, док су учесници у овим трансакцијама заправо купци и продавци из различитих земаља. „Тржиште је механизам за повезивање производње и потрошње у економском систему који се базира на децентрализованом систему доношења одлука“.⁷ Интернационализација и глобализација свеукупних пословних кретања свој подстицај налази у јачању међусобне зависности унутар светске привреде, што имплицира успостављање нових правила по питању сложених интеграција у међународној трговини.

Процес схватања светског тржишта имплицира стварање светске привреде као одређене, дефинисане целине. „Светско тржиште, односно светска привреда представља целину, али такву целину у којој поједине националне економије не губе своју самосталност, већ остају и даље самостални системи друштвене поделе рада“.⁸ Почетком XXI века процеси глобализације, конвергенције и хомогенизације економских активности се све више интензивирају. Интеграција националних привреда обухвата четири основне целине и то: трговину, финансије, производњу и растућу мрежу уговора и институција (што је најприметнија особина глобализације). Све државе су повезане у вишедимензионалну мрежу кроз социјалне, економске и политичке везе.

Најважније обележје глобализације светске привреде јесте интернационализација производње, односно вертикално и хоризонтално повезивање производних субјеката из разних држава. Карактеристику овог процеса представља и интернационална специјализација која за особину има високе технолошке захтеве на свим нивоима, као и

⁶ Лековић, В., „Глобализација светске привреде – кључни фактори и носиоци“, *Економски хоризонти*, 1-2/99, Крагујевац, стр. 129.

⁷ Томић, Р., Цветановић, С., Ђорђевић, М., *Основи економије*, Алфа Граф, Нови Сад, 2008., стр. 32.

⁸ Ћосић, Б., *Светско тржиште данас*, Младост, Загреб, 1973., стр. 278.

међусобна зависност увоза и извоза, трансфера технологије, трансфера капитала и директних инвестиција, односно међусобна зависност различитих нивоа глобализације.

Интернационализација економских активности посебно је интензивирана у периоду 1980-их година и обухватила је широк круг земаља у свету. Упркос чињеници да сви учесници у овом процесу немају једнаку свест о недавним или тренутним дешавањима на интернационалном и економском плану, интернационализација економских активности је и на економском и на политичком плану била узрок великих поремећаја. Подаци указују да искључиво отворене економије, спремне да усвоје нова правила тржишне игре и да се, према новим правилима, трансформишу и прилагоде сопствене институције и структуру, могу да очекују квалитетне међународне и укупне економске ефекте. Ови подаци произилазе из промена које се одвијају на светском тржишту. Државама и компанијама неопходан је нови приступ за укључивање у светску конкуренцију, јер у модерним међународним економским релацијама национална тржишта не смеју остати изолована у односу на спољне конкуренцију.

1.1. Глобализација као историјски процес

Процес глобализације представља тешко објашњив концепт у погледу сопственог значења (што је објашњено у претходном делу) и времена када се појављује. Ако се за основну карактеристику и суштинску вредност глобализације узме податак да је реч о тежњи ка чвршћем повезивању и обједињавању света, онда глобализација заправо представља реализацију једне старе идеје која је представљала изазов свим цивилизацијама кроз историју, а њене елементе заправо представљају сви они многобројни покушаји за политичко и привредно успостављање контроле над сировинама током протеклих миленијума.

И у данашње време су ставови стручњака често супротстављени по питању историјске димензије глобализације. Према појединим ауторима глобализација је повезана са процесима којима је свет изложен од 1990-их година. Други, пак, везу виде у времену експанзије на пољу техничких иновација у XIX веку. Неки аутори покушавају да је повежу са појавом капиталистичког система и тзв. савременог доба од пре пет векова. Такође, постоје научници који су мишљења да се корени глобализације налазе у добу од пре више миленијума, односно од самог периода настанка људи.

Издавајмо „пет различитих временских епоха које представљају прекретнице у ширењу глобализације и то: праисторијски период (од 10.000. година пре нове ере до

3.500. година пре нове ере); премодерни период (од 3.500. година пре нове ере до 1.500. година нове ере); рани период модерног доба (1.500. до 1.750. године); модерно доба (1750-1970. године) и савремено доба (од 1970. године)⁹ Како се сами зачеци глобализације налазе далекој прошлости, тако се њен развитак може класификовати у више стадијума развоја у којима су се „њени преци“ манифестовали као „древна (прото или архаична) глобализација до почетка првог миленијума, колонијална глобализација до завршетка Другог светског рата и биполарна глобализација до окончања Хладног рата, па све до модерног облика или савремене глобализације, чији смо сведоци данас“.¹⁰

Према појединим теоретичарима, „феномен глобализације почиње са појавом праисторијског човека који је увидео да као самостална индивидуа са својом породицом није у стању да се успешно супротстави природним непогодама и претњи дивљих животиња“.¹¹ Контакти са другим људима доводе до размене добара, родбинског повезивања, сеоба, путовања, па и до ратова.

Основну форму праивилизације представља формирање првобитне заједнице, односно племена, која су настала на потпуно добровољној основи. Развој првобитне заједнице довео је до настанка државе, а том приликом је, уз добровољне одлуке појединих племена, коришћен и насилни пут за ступање у већу организациону јединицу. Тај тренутак се сматра и временом настанка првог великог обрта који је настао захваљујући производњи хране (око 10.000. година пре нове ере), масовном концентрацијом становништва у Евроазији и настанком првих насеља. Овај период је карактеристичан и по патријархалном раслојавању, што је имплицирало издржавање, тј. прехрањивање оних друштвених класа које су биле ослобођене од рада.

Са првим писмом у Месопотамији, Египту и Централној Кини (3.500-2000. године пре нове ере) и проналаском точка око 3.000. године пре нове ере у југоисточној Азији, комуникација је убрзана, као и размена и координација између удаљених локација тада познатог света. Ово је период када настају циновске цивилизације, односно велика царства: египатско, персијско, византијско, македонско, римско, индијско, отоманско, царство исламских калифата, царство Инка и Астека, и кинеско царство, пре свега захваљујући развијеној трговини са удаљеним државама. Сва ова царства, а наро-

⁹ Ђурић-Кузмановић, Т., *Пословно окружење*, Алфа граф, Нови Сад, 2008., стр. 11-12.

¹⁰ Ђорђевић, С., *Борба за доминацију транснационалних корпорација у процесу глобализације*, Докторска дисертација, Економски факултет, Ниш, 2008., стр. 27.

¹¹ Dicken, P., *Global shift: Transforming the World Economy*, Paul Chapman Publishing, London, 1998., pp. 26-38.

чито Римско царство, као светска сила, које се распростирало на три континента, карактерише настајање колонијалне глобализације, односно освајање колонија пре свега ради стицања економских бенефита. По распаду Римског царства крајем XV и почетком XVI века Шпанија, Португалија, Холандија и Велика Британија започињу доминацију Европе над остатком света. Територијална и економска експанзија Европе базирала се на невероватном напретку науке и технологије и супериорности приликом употребе организованог насиља. Акумулација материјалних добара из тог периода доводи до формирања капиталистичког система. Савремено доба почиње крајем XVIII века, када је започела индустријска револуција и непрестана потреба за ширењем тржишта. Ривалитет између нација је достигао врхунац у два светска рата. Први светски рат је иницирао антиглобализацијски рез, док је Други светски рат довео до победе ваневропских сила, чиме је наметнута биполарна равнотежа (НАТО пакт и Варшавски уговор), у којима је спровођена, у сваком понаособ, политичка, економска, војна, технолошка, културна и свака друга хомогенизација. Период након Другог светског рата окарактерисан је и убрзаним развојем интернационалне трговине до 1960-их година двадесетог века, а после тога и страних директних инвестиција, чији су носиоци биле транснационалне компаније (ТНК). У табели 1. је приказан хронолошки развој глобализације коју је Светска трговинска организација (СТО) објавила у Светском трговинском извештају за 2014. годину.¹²

Табела 1. Хронологија развоја глобализације

Време	Економско окружење	Политичко окружење	Технолошки развој
1940-те године	Успостављање Bretton Woods система, новог међународног монетарног система (1944-1971)	Оснивање УН (1945)	Експанзија развоја пластике и синтетичких влакана. Прве женске најлон чарапе (1940)
	Формирање ГАТТ-а (1947), ступање на снагу јануара 1948.	Покренут Маршалов план (1948-57), програм за опоравак Европе од последица рата. Основана Организација за европску економску сарадњу (1948)	
	Совјетски савез формирао је Савет за узајамну економску помоћ (СЕВ) са циљем развоја економске сарадње међу комунистичким земљама (1949-91)	Почетак деколонизације (1948-57). Индија, Индонезија и Египат добили независност. Кина постала социјалистичка (1949)	Откриће великих налазишта нафте на Средњем Истоку, посебно у Саудијској Арабији (1948)

¹² World Trade Report, *Trade in a Globalizing World*, World Trade Organization, New York and Geneva, 2015., p. 22-23.

1950-те године	Римским уговором основана Европска заједница (1957) ЕС и ЕФТА 1959. године трасирају пут западно европским интеграцијама	Корејски рат (1950-53) Суецка криза (1956)	Повећана потрошња нафте са Средњег истока у Европу и Јапан. Тојота прва увела концепт „Just-in-time“ производње.
	Велики број валута је постао конвертибилан (1958-64)	Деколонизација у Африци (у периоду између 1958. и 1962. године 15 земаља је добило независност)	Повећана употреба млазних мотора у авио транспорту (1957-72)
	Основана Организација земаља извозница нафте (ОПЕС) 1960.		Први човек у свемиру (Јури Гагарин 1961.) и први човек на месецу (Нил Армстронг 1969)
	Развој еврадоларског тржишта у Лондону које је допринело експанзији међународне ликвидности		Интегрисана кола су постала комерцијално доступна (1961) Развијена офшор производња нафте и гаса
1960-те године	Кенеди рунда, шеста сесија преговора ГАТТ-а (1964-69) Рapidно ширење употребе аутомобила и изградње аутопутева на северу убрзало је смену у тражњи и потрошњи горива (са угља на нафту)	Подизање Берлинског зида (1961) и Кубанска ракетна криза 1962) наговестиле су оштре сукобе између истока и Запада.	Зелена револуција – трансформисање пољопривредне производње у земљама у развоју (1960. и даље) Прва линија јапанског система брзих железница (shinkansen) отворена 1964. године. Mont Blanc друмски тунел (1965)
	Трговинска политика земаља Источне Азије ставила је нагласак на извозно оријентисан привредни развој, више него на увозну супституцију. Елиминисање последње царинске баријере унутар ЕЗ (1968)		Повећано коришћење контејнеризације у прекоокеанском транспорту роба (1968. и даље)
	Одступање од златног важења за курс америчког долара (1971)	Yom Kippur рат (1973) између Израела са једне стране и Египта и Сирије са друге стране, изазвао је пораст цена нафте	Представљен први сингл микропроцесорски чип (интел 4004) 1974. године
1970-те године	Токијска рунда преговора ГАТТ-а (1973-79) Први (1973-74) и други (1979) „нафтни шок“ услед структурних потреса на светском тржишту нафте наговестиле су деценију варијација реалних цена нафте Успон азијских новоиндустријализованих земаља. Кинеска економска реформа (1978)	Проширење ЕУ на девет чланица (1973)	
	Paul Volcker, тадашњи председник FED успешно зауставио инфлацију у САД		IBM представио први персонални компјутер (1981)
1980-те године	Дужничка криза земаља у развоју. Мексико почео тржишне рефор-	Проширење ЕУ на 12 чланова	Представљен програм Microsoft Windows (1985)

	ме и прикључио се ГАТТ-у 1986. године. Споразум из Лувра, промовисана стабилизација девизних курсева (1987)	Пад Берлинског зида (1989)	
1990-те године	Покренута Индијска економска реформа (1991) Основан NAFTA (1994.) Азијска финансијска криза (1997.)	Распад СССР-а довео до формирања 13 независних држава	Повезан број корисника мобилних телефона захваљујући увођењу друге генерације (2G) мрежа које користе дигиталну технологију. Покренута прва 2G-GSM мрежа од стране Радиолиније у Финској (1991)
	Оснивање СТО (1995) као резултат Уругвајске рунде преговора ГАТТ-а (1986-94)		Тим Berners-Lee изумео World Wide Web (1989) – први web сајт покренут online 1991. Број интернет корисника порастао је до 2000. на 300 милиона
	Евро усвојен од стране 11 европских земаља (1999)	Потписан Мастрихтски уговор 1992.г. (Званични уговор ЕУ)	
2000-те године	Dotcom криза (2001)		Контерјнерски и бродски транспорт достигао је 70% поморске трговине
	Кина је постала члан СТО (2001)		2005. г. Број интернет корисника је повећан на 800 милиона
	Крај текстилног договора (квантитативних рестрикција на увоз текстила)	Проширење ЕУ на 28 чланица	

Извор: *World Trade Report, Trade in a Globalizing World, World Trade Organization, New York and Geneva, 2015., p. 22-23.*

„Тренд ка глобализацији, као и појава глобалних тржишта, пре свега су обележја протекле четири деценије“.¹³ Темељна економска, политичка и технолошка трансформација држава широм света започиње 1980-их година. „Дефинисање поменутих догађаја доводи се у везу са проналаском и употребом интегрисаних система информационе и комуникационе технологије, доминацијом неолибералних (неокласичних) економских стратегија и отвореним политичким системима у земљама у развоју као и у развијеним земљама. Ови фактори су међусобно повезани, тако да је револуција у саобраћају, комуникацијама и посебно информационој технологији убрзала економску глобализацију“.¹⁴

Један број аутора повезује глобализацију са развојем неолибералног концепта, који драстично лимитира државни интервенционизам у економији, успоставља нове

¹³ Douglas, P. S., Craig, C. S., *Глобална маркетинг стратегија*, Пословни систем Грмеч, Београд, 1997., стр. 8.

¹⁴ Здравковић, Д., Радукић С., „Последице глобализације и могућност за остварење одрживог развоја“, *Економске теме*, бр. 1-2, Ниш, 2005., стр. 23.

релације код интернационалног власништва страних инвеститора и проналазача и дефинише подређеност националних држава мултилатералним агенцијама, које су издејствовале привилеговани положај приликом креирања и спровођења неолибералних теоријских и практичних правила у глобалној економији, као и код нових стандарда којих морају да се придржавају све државе света приликом реформисања сопствених економија. Овај пакет неолибералне политике почива на Вашингтонском консензусу¹⁵ чије су главне тачке, којих се морају придржавати владе оних земаља које желе да им буду одобрени зајмови: приватизација јавних предузећа, заштита имовинских права, дерегулација и стабилизација економије, либерализација трговине и др.

Најзапаженија достигнућа економске глобализације су интернационализација трговине и финансија, пораст снаге транснационалних корпорација и појачана улога међународних економских институција. „Важне карактеристике глобализације светске привреде могу се означити догађаји у претходним деценијама, као што су:

- Раст иностраних инвестиција, чиме је постигнут висок степен интернационализације индустријских и финансијских фирми који је имплицирао значајну наглашеност интернационалне димензије финансијског капитала;
- Велика међународна експанзија банака и пораст њиховог значаја као компоненте транснационалног капитала; ширење круга земаља у којима се јављају ТНК;
- Масовно ангажовање транснационалног капитала у новим регионима; експанзија транснационалног капитала у нове секторе у којима се постижу високи профити;
- Брз напредак науке и развој информационе и телекомуникационе технологије; интензивирање слободних трговинских токова и успостављање либералнијег кретања капитала, људи и информација;
- Све интензивнија интеграција националних економија нарочито кроз трговинске и финансијске токове“.¹⁶

Уклањање националних политичких баријера током последњих двадесет година XX века доводи до акцелерације на плану токова међународне трговине и инвестирања. Томе доприноси и пропаст комунистичког система, успостављање тржишног привред-

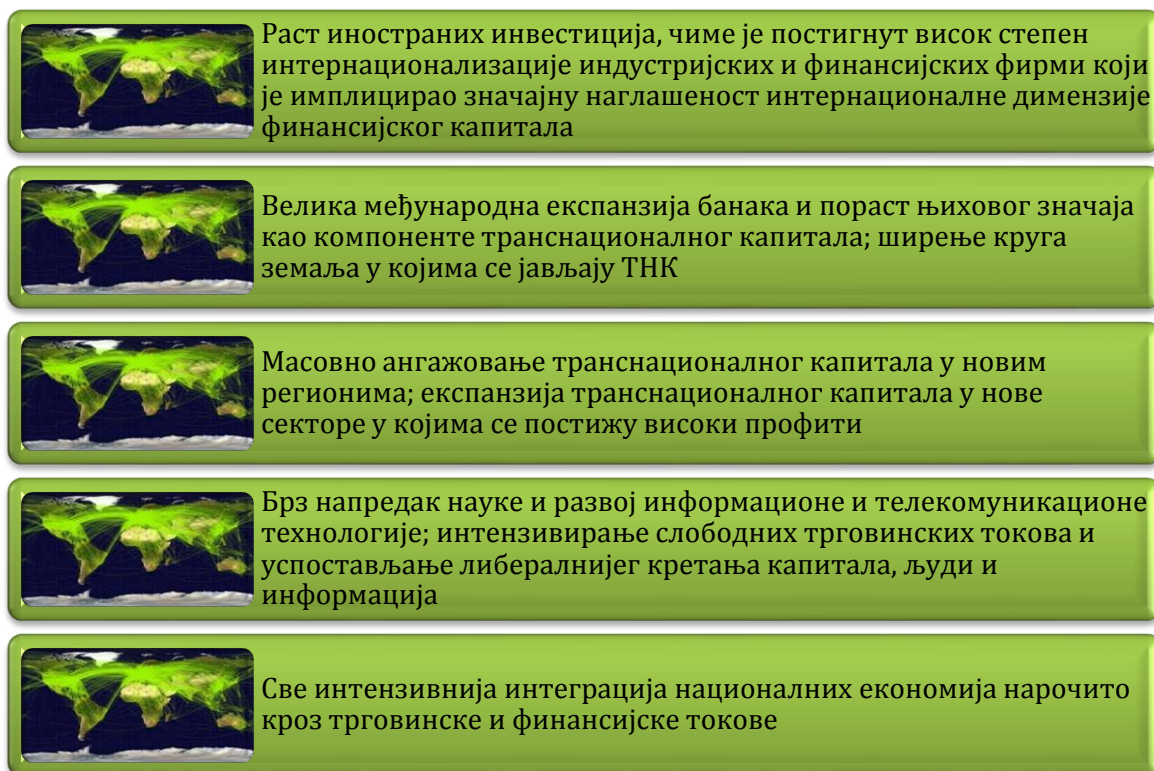
¹⁵ Вашингтонски консензус садржи пакет мера неолибералне политике, који је средином 80-их година потписан у Вашингтону од стране држава које су чиниле основу светског економског система, одражавајући доминантну позицију САД у ММФ и Светској банци.

¹⁶ Војновић, М., *Савремени капитализам*, Издавачко – истраживачки центар ССО Србије, Нови Београд, 1986., стр. 72.

ног модела и технолошки напредак. Паралелно са интернационализацијом трговине, одвија се и либерализација финансијских трансакција (дерегулација каматних стопа, уклањање кредитних контрола и приватизација јавних банака).

Савремена, односно модерна форма глобализације би требало да доведе до даљег свеукупног развоја света као и до развоја хуманијих односа међу људима и њиховим заједницама. Овај поглед на глобализацију треба промовисати и развијати у будућности. Ово, такође, подразумева да цела планета и сви њени делови имају економску и сваку другу корист од глобализације. То је основни разлог због кога би требало да се настави са формирањем новог система друштвених вредности у свету, који је адекватан новим правилима економског и друштвеног развоја. Ово свакако не би требало да подразумева подривање културних и друштвених идентитета појединачних националних држава, нити поништавање нација и осталих друштвених група захваљујући којима је свет разноврснији и хуманији.

Слика 2. Догађаји који су обележили глобализацију светске привреде



Извор: Војновић, М., Савремени капитализам, Издавачко – истраживачки центар ССО Србије, Нови Београд, 1986., стр. 72.

Савремена глобализација треба да буде заснована на новим темељима, путем селективног и комплексног модела укључивања у међународну поделу рада, нарочито

неразвијених земаља. Овај процес инсистира на активној улози и помоћи од стране развијених земаља и међународне заједнице како би се анулирале негативне последице настале досадашњом међународном поделом рада и светским тржиштем. Савремена глобализација мора да поштује равноправност међу државама и народима, уклањањем сваке могућности за угњетавање мањих и слабијих земаља од стране већих и моћнијих. Овакав пример глобализације је сушта супротност глобализацији која се тренутно одвија. Светска заједница мора да уложи напор како би реализовала ове циљеве.

1.2. Узроци и подстицаји глобализације

Глобализација припада категорији комплексних појава са којима се често повезују различити узроци. Наиме, „сложени и комплексни феномени могу се само мултикаузално објаснити. Различити узроци настанка глобализације помињу се у зависности од тога какво се разумевање глобализације заступа“.¹⁷

Слика 3. Узроци глобализације



Извор: Ђурић-Кузмановић, Т., Пословно окружење, Алфа граф, Нови Сад, 2008., стр. 20.

Укратко, биће размотрени најчешће помињани узроци глобализације у литератури (слика 3), што не значи да су то сви узроци. Један од највећих генератора процеса глобализације свакако је технологија. Технологија је постала круцијални елемент пос-

¹⁷ Ђурић-Кузмановић, Т., *Пословно окружење*, Алфа Граф, Нови Сад, 2008., стр. 19.

ловања и економског раста. Приликом изучавања разних студија које се баве феноменом глобализације да се закључити да се глобална конкуренција огледа управо у технологијама. До промена друштвено – економских прилика у земљама и регионима дошло је управо услед појаве и развоја информационих технологија као и других генеричких технологија. Развој ових технологија довео је до повећања конкурентности, продуктивности и квалитета у бројним секторима, а утицале су наравно и на високотехнолошки сектор.

Кључни фактор постаје ефективност технолошких иновација, а са порастом глобалне конкурентности и краћим животним циклусом производа, где се тренутним и будућим потенцијалом укључења и опстанка на интернационалном тржишту вреднује конкурентност. Технолошке иновације, нарочито прогрес у домену размене информација и сектору комуникација, заузимају веома важну позицију у настанку и развоју процеса глобализације. Интернет вишеструко карактерише глобализацију, јер без интернета не би била могућа глобализација финансијског тржишта.

Огроман раст у области трговине је, такође, значајан чинилац економске глобализације, који за последицу има смањење транспортних трошкова, као и вишеструко краће време које је неопходно за обављање транспортних радњи. Ово се, пре свега, тиче услужног сектора где се производи као што су базе података и *softwer*-а малтене тренутно шаљу са једног на други крај света.

Завршетак Хладног рата пуно пута је помињан као један од бројних узрока процеса глобализације. Наиме, хладноратовска подељеност на исток и запад утицала је на мању међудржавну сарадњу. Падом тзв. гвоздене завесе 1989/90. године, сарадња и међудржавни контакти се интензивирају. Земље некадашњег „источног блока“ су се отвориле и умешале у светско тржиште. Број држава које се одлучују за демократију и тржишну економију непрестано расте.

Глобални проблеми су дали свој допринос који се пре свега тиче развоја свести. Пре свега, они инсистирају на глобалној политици и глобалној свести. Интернационалне организације, као што су „*Amnesty International*“ или „*Greenpeace*“ баве се управо проблемима попут људских права, заштите животне средине и оне су тзв. „глобални играчи“ (*Global Players*). Либерализација инсистира на уклањању вештачки наметнутих баријера, које онемогућавају слободно кретања роба, капитала и радне снаге. „Разликујемо три вида либерализације:

- Либерализација тржишта робе и услуга;

- Либерализација финансијских тржишта и
- Либерализација радне снаге¹⁸.

Ова три набројана облика либерализације би требало да теку паралелно, иако то није увек случај, јер су поборници либерализације спремни да иду само до тачке која не угрожава њихове интересе.

Интензивирање интернационалне производње и повезивање глобалне привреде представља директну последицу либерализације технолошких, инвестиционих и трговинских токова. „Либерализација економских политика и технолошки напредак омогућавају:

- Лакши и бољи приступ иностраним тржиштима, који се огледа у већој слободи предузећа у процесу опслуживања тих тржишта и у организовању производње.
- Лакши и бољи приступ иностраним факторима производње који на ширем географском простору предузећа омогућава једноставније прибављање неопходних инпута за производњу.
- Формирање великих тржишта, јачајући конкуренцију на глобалном и регионалном нивоу, као и повећавање могућности експанзије предузећа¹⁹.

Економске интеграције су дале додатни, изузетно важан, стимуланс процесу глобализације. „Економске интеграције, као форма стварања и развијања економских веза између више земаља учесника, имају важно место и значајне импликације по облике оперативног ангажовања фирми на конкурентним деловима светског тржишта²⁰. Иако се појављују у различитим формама, оријентисане су ка побољшању обостране међусобне економске зависности земаља чланица, економске интеграције, пре свега, инсистирају на унапређивању економске сарадње. „Када размишљамо о интеграцијама, онда мислимо на савремене процесе међународног повезивања и организовања на све бројније међународне економске групације у разним деловима света²¹. Зависно од употребљених мера, гледано из данашње позиције, могу се приметити четири фазе у регионалној економској интеграцији:

- 1) Фаза настанка слободне трговине,

¹⁸ Грандов, З., *Међународна економија и глобализација*, Београд, Београдско трговачко друштво, 2009, стр. 57.

¹⁹ Пелевић, Б., Вучковић, В., *Међународна економија*, Економски факултет, Београд, 2007., стр. 72.

²⁰ Јовић, М., *Међународни маркетинг – од извозног ка глобалном концепту*, Институт економских наука, Београд, 1997., стр. 159.

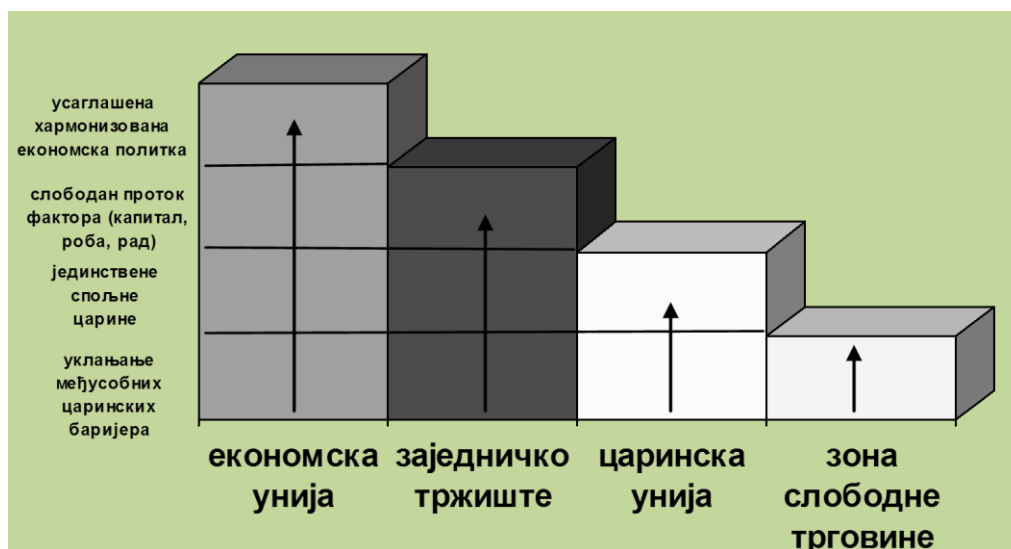
²¹ [www.fabus.org/arhiva/Globan/globan 01.ppt](http://www.fabus.org/arhiva/Globan/globan%2001.ppt) 04.04.2015.

- 2) Фаза стварања царинске уније,
- 3) Фаза стварања заједничког тржишта,
- 4) Фаза настанка економске уније.

Основну карактеристику прве фазе представља зона слободне трговине, што као последицу носи уклањање трговинских баријера (царина и квота, као и дозвола) приликом промета роба и услуга међу земљама чланицама. Приликом одвијања процеса уклањања трговинских баријера, у погледу спровођења спољнотрговинске политике према другим државама, држава чланица у потпуности задржава сопствену самосталност. Стварање царинске уније представља особину друге фазе (креира се заједнички систем царина и квота). Царинска унија је нешто напреднија форма интегрисања пошто државе чланице воде заједничку спољнотрговинску политику према осталим земљама, а међу собом укидају све постојеће царинске баријере и квоте ограничења.

Карактеристика треће фазе је креирање заједничког тржишта (укидање ограничења која се односе на кретање производа и сировина међу земљама чланицама). Креирање заједничког тржишта не значи само креирање заједничког тржишта роба и услуга, већ и стварање услова који омогућују несметан проток капитала и радне снаге међу чланицама укидањем међусобних царина.

Графикон 1. Форме (модел) економских интеграција



Извор: Јовић, М.: Међународни маркетинг – од извозног ка глобалном концепту, Институт економских наука, Београд, 1997., стр. 160.

Карактеристичан детаљ у четвртој фази је стварање економске уније (што уједно представља највиши ниво интеграције, а који подразумева унифицирање и хармонизацију економских политика и стратегија). Карактеристике економске уније се рефлекту-

ју у креирању наднационалних институција које за циљ имају стварање монетарне уније (заједничка валута и заједничка монетарна политика).

Економске интеграције свој допринос процесу глобализације дају својом широком интеграцијом тржишта, роба, услуга новца и капитала у свету, што је несумњиво још једна од особина процеса глобализације. Оне свакако представљају важан стимуланс процесу глобализације светске привреде. Анализом наведених података, глобализација се, са економског аспекта, може детерминисати као све шира интеграција тржишта, роба, услуга, новца и капитала у свету. Процес глобализације још увек није обухватио цео свет, али се глобализација из одређених центара брзо шири отклањајући и елиминишући све баријере које су јој на путу.

Често постављано питање у новије време је: како ће изгледати биланси националних привреда сада, када је, малтене, цео свет стопљен у једно, светско тржиште? Привреде које су не тако давно, биле под утицајем високих транспортних трошкова, притиснуте поделама које су узроковале вештачке баријере у финансијама и трговини, сада су се, као резултат економских и технолошких промена, повезале у густу мрежу економске међузависности. Ова економска револуција се појавила изненада код нас, тако да се темељно ширење њеног утицаја на раст, расподелу прихода, богатстава, као и утицај на моделитете понашања у светској трговини и финансијама тек назире.

У модерној светској привреди основне тенденције су: проширивање међународне поделе рада, растућа корпоративна сарадња и међународна специјализација, наглашен процес интернационалне размене, убрзан ток кретања капитала, трансфер знања и технологија, снажна интернационална експанзија банака, укључивање транснационалног у нове секторе ванматеријалне производње, чиме се реализују високи профити.

1.3. Ефекти и последице глобализације

Глобализација свакако отвара могућности за економски раст. Интензивирање економских активности које излази из оквира националних граница за последицу има пораст међународне трговине и пораст страних директних инвестиција, до пораста и бољег повезивања токова тржишта капитала. Глобализација даје подстрек снажнијој међународној подели рада и ефикасној алокацији штедње, чиме се повећава продуктивност рада, што директно утиче на животни стандард грађана. Лако доступни страни производи дозвољавају потрошачима лакши и потпунији избор у све већем асортиману квалитетнијих производа и услуга по повољнијим ценама.

„У процесу глобализације, основни извори привредног раста и структурних промена унутар саме националне економије јесу међународна трговина, конкуренција и технолошки прогрес“.²² Економски аспект глобализације подразумева потпуну либерализацију трговинских и финансијских активности, подстиче општу дерегулацију минимизирањем активности државе и приватизацију државних функција и услуга, појаву нових играча на интернационалној сцени са перманентно растућим утицајем на интернационалне економске односе.

Глобализација не доноси благостање по аутоматизму свим државама и свим друштвеним слојевима, односно постоје потенцијални добитници и губитници. Правила која регулишу процес глобализације донета су углавном од стране водећих економских сила. Сасвим је логично да су та правила тако конципирана да земљама „креаторима“ доносе највише бенефита. Остале, слабије развијене и неразвијене државе и њихове успешне компаније покушавају да, процесима либерализације и инклузијом у светске економске токове, на најбољи начин искористе бенефите које тај процес доноси. Модерна пракса је показала да интеграција и повећање обима трговине нису довели до смањења неједнакости у сиромашним земљама, већ супротно, неједнакост је, углавном, још израженија. Са друге стране, стоји чињеница да се ниједна земља није дугорочно развила без развијене трговине. Пример који потврђује овај податак су азијске земље које су помоћу трговине спасиле сиромаштва огроман број људи. Ток кретање капитала такође не иде од развијених ка мање развијеним државама, већ се највећи проценат капитала акумулира међу развијеним земљама.

У раду „*Globalization and the Challenges of the World Economic Crisis*“ (Ђорђевић, Стоиљковић, 2009) наведени су „позитивни и негативни ефекти и последице глобализације од којих су најважније:

- Технолошке (ширење информационе технологије),
- Политичке (јачање институција и неутрализације националних суверенитета и граница),
- Економске (доминације мултинационалних компанија и ширење јаза између развијених-неразвијених),
- Културно (стандардизација светске културе),

²² Ђурић-Кузмановић, Т., *Пословно окружење*, Алфа Граф, Нови Сад, 2008., стр. 18.

- Друштвене (уништавање традиционалних система вредности и света американизације)²³.

Иницијатори глобализације имају потпуно право када наглашавају да међународна економска интеграција има веома важну улогу за сиромашне земље. Као позитивна дешавања они наводе дерегулацију и либерализацију економског живота, подстицај тржишне утакмице, допринос порасту страних директних инвестиција и повећан степен економске и политичке међузависности држава.

Светска банка (СБ) у свом истраживању „*Globalization, growth, and poverty: building an inclusive world economy*“ наводи да „глобализација представља моћну силу за смањење сиромаштва, зато што интегрисаније економије имају тенденцију ка бржем економском расту. Процеси интеграције доприносе смањењу јаза сиромаштва између развијених и неразвијених земаља. Сиромашније земље се укључују у глобално тржиште индустријским производима и услугама, повећава се мобилност радне снаге, повећава се продуктивност и сл. Позитивни учинци глобализације се огледају и у већој социјалној интеграцији, светској глобалној бризи у еколошкој борби, повећаној интеракцији различитих култура, већим страним улагањима, већој доступности информација, већој слободи, једнакости и права, побољшању свих подручја људског живота“²⁴.

Светска комисија о социјалним димензијама глобализације²⁵ је 24. фебруара 2004. године објавила извештај „Правична глобализација: Стварање прилика за све“ у коме наводе да се садашњи облик глобализације мора променити. Нарочито се мора преиспитати улога кључних међународних институција у управљању глобализацијом и њихове политике. Да би глобализација постала привлачнија Комисија је изнела „следеће захтеве: фокусирање на људе; демократску и ефикасну државу; одрживи развој; систем правила; већу одговорност према људима; дубље партнерство и ефикасније УН“²⁶.

Због учинака и последица глобализације у последњих двадесет година XX века и на почетку XXI века, глобализација од многих трпи осуде. Наводи се да је она полити-

²³ Ђорђевић, М., Стоиљковић, С., *Globalization and the Challenges of the World Economic Crisis*, Facta Universitatis, Series: Economics and Organization, Vol. 6, No. 3, Faculty of economics Niš, 2009., pp. 261-267.

²⁴ Colier, P.; Dollar, D., *Globalization, growth and poverty; building an inclusive world economy*, A copublication of the World bank and Oxford university press, Oxford university press, New York, 2002. (<http://catalogue.nla.gov.au/Record/3033797?lookfor=author:%22Dollar,%20David%22&offset=18&max=26> 15.01.2015.)

²⁵ Светска комисија о социјалним димензијама глобализације основана је од стране Међународне организације рада (International Labour Organization – ILO) фебруара 2002. године.

²⁶ <http://www.ilo.org/public/english/wcsdg/docs/synope.pdf> 01.04.2015.

чки пројекат инициран и осмишљен од стране и у корист САД, са циљем постизања апсолутне доминације најјаче светске силе, којим она покушава да цео свет уреди према сопственим стандардима (американизација света). Посматрано из ове перспективе, процес глобализације је схваћен као неоколонизација света, организован према интересима САД и према приватним интересима мултинационалних компанија, односно намеће се став да је теорија глобализације у ствари утопистичка, док у пракси представља политички пројекат глобалног капитализма слободног тржишта.

Амерички пројекат стварања неолибералног глобализованог света, изазвао је опречна мишљења према глобализацији. СБ, Светска трговинска организација (СТО), Међународни монетарни фонд (ММФ) и светски трговински закони представљају помоћне механизме које су САД употребљавале, а и дан данас их користе приликом креирања новог светског поретка. Побројане институције, у којима САД имају водећи утицај поред других развијених земаља, глобализацију представљају као позитивну, јер глобализација смањује сиромаштво, утиче на позитивни економски развој, као и на пораст производње и потрошње. Критичари глобализације „инсистирају на негативним ефектима глобализације, и по њиховом мишљењу:

- Глобализација доноси корист искључиво економски развијеним земљама,
- Међународне финансијске институције уместо да подстичу, коче економски развој земаља у развоју,
- Константно се повећава разлика између богатих и сиромашних,
- Земље у развоју немају довољно развијену мрежу институција (правних, политичких, економских), које су неопходне за развој тржишне привреде и равноправно учешће у процесу глобализације^{.27}

„Глобализацијом се врши уједињавање човечанства, остварује светско друштво у циљу освајања нових подручја, извора сировина и тржишта, тј. простора за оплодњу новца, не употребом војне силе, већ употребом новца који тражи проширење тржишта“^{.28} Интерес богатих држава је свакако слободан ток капиталних трансакција међу земљама, као и отвореност њиховог финансијског тржишта, док је интерес неразвијених земаља да стандарди не буду уједначени, интернационализовани, јер то у бити значи да се безрезервно прихватају правила богатих, која нису увек прихватљива за сиро-

²⁷ Стоилковић, С., *Национална економија у условима глобализације*, Магистарски рад, Економски факултет, Ниш, 2009., стр. 14.

²⁸ Марковић, Ж., Д., *Глобалистика и криза глобалне економије*, Графипроф, Београд, 2009., стр. 57.

машне државе. Развијене земље врше велики утицај по питању успостављања правила међународне трговине, као и на услове које неразвијене државе морају да испуне како би дошле до кредита од ММФ-а, или СБ, чиме у највећој мери одређују правила игре.

Сам концепт либералне и тржишно оријентисане економије углавном је усвојен од стране скоро свих земаља. Процес либерализације спољне трговине захтева доношење великог броја мера, од којих су најбитније: снижавање царинских стопа, укидање субвенција и квота за извоз, транспарентна и предвидива трговинска политика и уједначавање пословних услова међу државама.

Заговорници процеса либерализације сматрају да од слободне трговине, дугорочно гледано, сви имају корист. Олакшани су токови размене (процедуре за увоз и извоз су поједностављене и уједначене), трошкови увоза се минимизирају, те он постаје јефтинији, а самим тим и извоз је конкурентнији, сиромаштво се смањује, подстиче се оснивање и развој малих и средњих компанија, што истовремено значи и отварање нових радних места, стимулише се раст прихода и привредних активности. Повећањем обима спољне трговине постиже се пораст прихода, док размена технологије и капитала доноси додатне бенефите. Супротно од њих, опоненти либерализације сматрају да реална слободна трговина не постоји и да једино велики и богати имају користи, док су сиромашни и мали увек на губитку.

Ентони Гиденс у својој књизи „*Трећи пут – обнова социјалдемократије*“ истиче „да нам је потребан „трећи пут“ у коме кључне вредности треба да буду: једнакост, заштита слабих, слобода схваћена као аутономија, право уз одговорност, ауторитет уз демократију, космополитски плурализам и филозофски конзерватизам“.²⁹

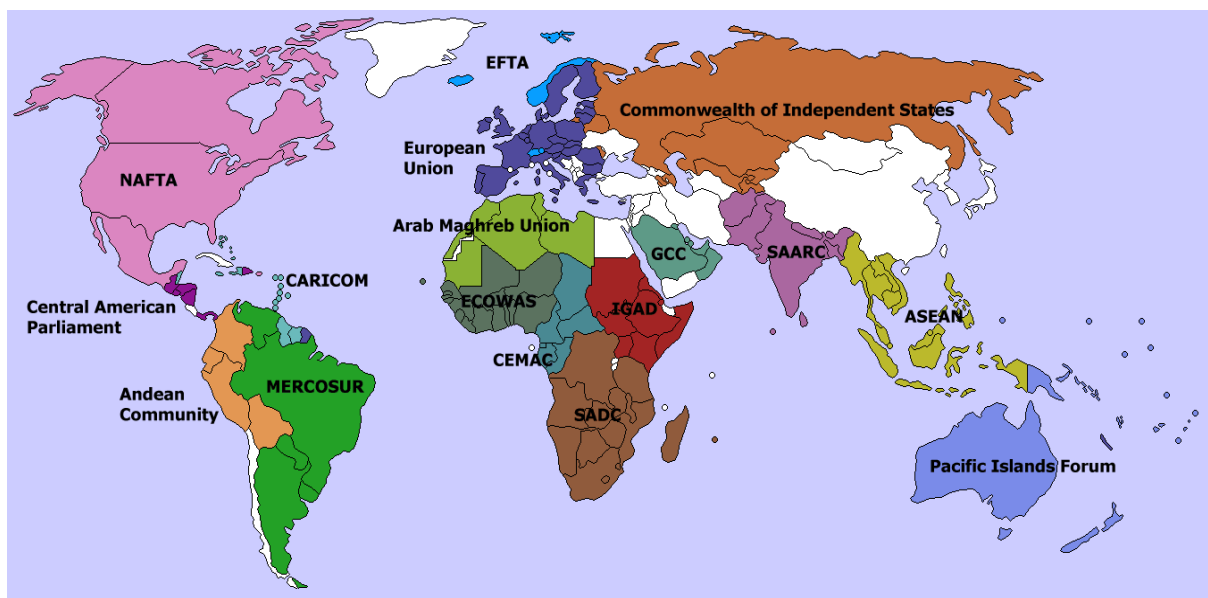
Не узимајући у обзир позитивне и негативне ефекте које изазива, чињеница је да економска глобализација представља доминантан процес који је немогуће зауставити. Беспредметно је поставити питање да ли је економска глобализација пожељна, већ се морају изнаћи модели који ће омогућити да државе и компаније што пре постану чиниоци тог процеса. Примарни циљ је постављање институционалних решења која ће довести до постизања што веће свеукупне користи, уз елиминацију негативних ефеката који прате овај процес, а што је оствариво пажљивим планирањем стратегије интеграције на основу искустава најуспешнијих држава.

²⁹ Giddens, A., *Трећи пут – обнова социјалдемократије*, Политичка култура, Загреб, 1999., стр. 54.

2. УТИЦАЈ ИНТЕГРАЦИЈА НА ИЗГЛЕД ГЛОБАЛНОГ ОКРУЖЕЊА

Чињеница је да разлике које сада постоје између националних тржишта неће дуго трајати, јер је незаустављив пут који води до коначне конвергенције која ће за резултат имати ново глобално окружење, тј. глобализовано тржиште. Оснивање наднационалних институција: Међународне банке за обнову и развој (ИБРД), Међународног Монетарног Фонда (ММФ), Светске трговинске организације (СТО) и др. представља кључне иницијаторе глобалних кретања. Ове институције су условиле трансформацију економских односа, као и фокус ка глобалној економији држава чланица. Као последица глобалне економије јавља се јачање општег принципа у односу на појединачни, а привреде су постале све више глобалне, а мање националне.

Слика 4. Карта глобалних савеза



Извор:

http://sh.wikipedia.org/wiki/Me%C4%91unarnodna_organizacija#/media/File:Regional_Organizations_Map.png, 22.12.2015.

Светска привреда као и сам изглед глобалног окружења биће у будућности директно зависни од успостављених односа међу појединим деловима света и модела по коме ће се спроводити и извршавати одређена реструктурирања. Значајна особина глобалног окружења је глобална политика. „Деловањем слободне трговине, многе земље оствариле су корист од економског раста и продуктивности, јер су се захваљујући томе специјализовале за производњу робе у којој имају компаративне предности. Гло-

балну трговину дефинишу два фактора: регионални трговински савези и споразуми уговорени преко СТО³⁰.

2.1. Регионална удружења као последица економских интеграција

Раније је глобална конкуренција тумачена у контексту односа једне државе према другој. Данас, у времену доношења билатералних и регионалних трговинских споразума, укључујући ЕУ, Споразум о слободној трговини Северне Америке (NAFTA), Удружење земаља Југоисточне Азије (ASEAN) и осталих, дошло је до преформулације глобалне конкуренције. Форме у којима се та повезивања јављају су различите, тако да данас у свету имамо зоне слободне трговине, заједничка тржишта и царинске уније. На сцени је више врста интеграционих и трговинских блокова. Они настају и функционишу на бази споразума две или више држава.

Једина интеграциона групација, која има вишеконтинентални значај је АПЕС у коме се налазе земље са четири континента, док су све остале интеграције регионалног карактера. Са аспекта међународне трговине најзначајније су:

- Европска унија,
- Северноамерички споразум о слободној трговини и
- Удружење земаља југоисточне Азије.

Највећа искуства у креирању царинских унија и зона слободне трговине, као и највиша достигнућа у регионалним интеграцијама има Европа. „Године 1944. Холандија, Белгија и Луксембург формирале су царинску унију. Након завршетка Другог светског рата, Европа је била подељена на блок источно-европских тзв. социјалистичких земаља и блок земаља које су задржале капиталистички систем привређивања. У социјалистичком блоку формиран је Савет за узајамну економску помоћ, а у капиталистичком делу Европе у циљу реализације Маршаловог плана, односно, програма помоћи Европи од стране САД, формирана је Европска организација за економску сарадњу (1948. године). Године 1951. створена је Европска заједница за угаљ и челик од стране 6 земаља западне Европе. У Риму је између ових земаља закључен нови споразум о стварању Европске заједнице за атомску енергију и Европске економске заједнице, која је на почетку била царинска унија³¹.

³⁰ Robbins, P. S., Coulter, M., *Менаџмент*, Осмо издање, Дата Статус, Београд, 2005., стр. 81.

³¹ Група аутора, *Учимо о Европи*, Публикација, Центар за слободне изборе и демократију, Београд, 2005. стр. 21.

ЕУ је формално основана у фебруару 1992. године потписивањем Споразума у Мастрихту, граду у Холандији по коме је споразум и назван. По потписивању споразума, ЕУ као уједињена економска и трговинска организација имала је дванаест чланица: Холандија, Шпанија, Белгија, Уједињено Краљевство, Луксембург, Француска, Немачка, Италија, Данска, Португалија, Грчка и Ирска. Овим државама су се 1995. године придружиле још: Аустрија, Шведска и Финска. Током 2004. године, ЕУ је проширена за још десет земаља: Литванија, Република Чешка, Словачка, Летонија, Естонија, Малта, Словенија, Кипар, Пољска и Мађарска. Бугарска и Румунија су постале чланице тек 2007. године, а Хрватска од јула 2013. године. Садашње чланство ЕУ броји близу 500 милиона становника у 28 земаља чланица. Државе кандидати за пријем у чланство су Турска и Македонија, док су државе потенцијални кандидати за чланство Србија, Црна Гора, Босна и Херцеговина и Албанија.

„Свака земља пре оснивања ЕУ имала је националну политику и заштићену индустрију, граничну контролу, порезе и субвенције. Данас, настанком јединственог тржишта не постоје препреке за инвестирање, трговину, запошљавање и путовања“.³² Круцијалан корак ка уједињењу ЕУ је направила када је дванаест од петнаест држава приступило економској и монетарној унији, формалног система који је довео до стварања јединствене европске валуте – евра. Ипак, Данска, Шведска и Уједињено Краљевство нису приступиле монетарној унији сопственим одлукама.

ЕУ креира јединствено тржиште кроз систем закона који се спроводе у свим земљама чланицама, а чиме се обезбеђује слободан проток људи, роба, услуга и капитала. Моћ и положај Јапана и САД-а представљале су основни мотив европских нација да се придруже ЕУ, и на тај начин ојачају и учврсте сопствене економске позиције. Ефикасност коју су постизале јапанске и америчке компаније, европске индустрије нису биле кадре да прате, јер су се развијале индивидуално у свакој држави са наглашеним међусобним баријерама. Европска унија својим будућим развојем као једно од најбогатијих светских тржишта јача своју економску моћ. Важну позицију у глобалној економији и даље ће држати европске компаније. Основни циљ оснивања ЕУ је креирање подручја слободне трговине и размене међу земљама чланицама, као и уклањање трговинских баријера.

³² Поповић, Г., *Европска унија – развој, организација, институције*, Беседа, Бања Лука, 2008. стр. 26.

„Европска унија је основана као уједињени европски и трговински ентитет.

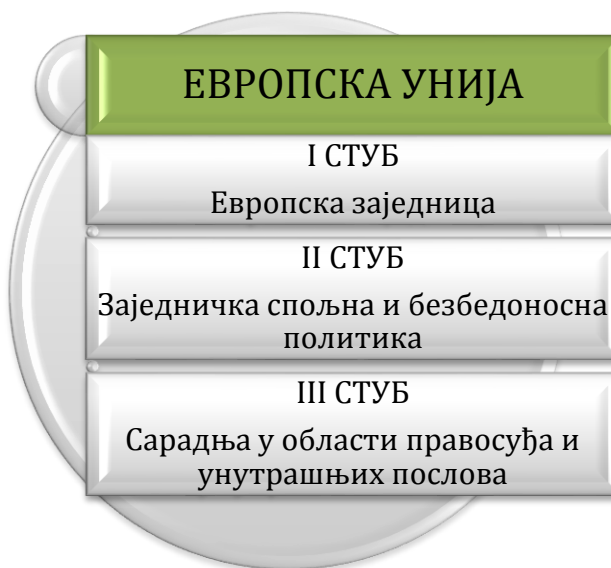
Европску унију чине три стуба:

- Први стуб су Европска заједница за угљ и челик, Европска економска заједница и Европска заједница за атомску енергију;
- Други стуб је заједничка спољна и безбедоносна политика;
- Трећи стуб чине полицијска и правосудна сарадња³³.

„ЕУ је дефинисана као:

- федерација у монетарним односима, пољопривреди, трговини и заштити животне средине;
- конфедерација у социјалној и економској политици, заштити потрошача, унутрашњој политици;
- међународна организација у спољној политици³⁴.

Слика 5. Стубови ЕУ



Извор: Прокопијевић, М., *Европска унија*, Службени гласник Србије, Београд, 2005. стр. 36.

Круцијални детаљ на коме почива ЕУ је јединствено тржиште које је базирано на царинској унији, јединственој валути, заједничкој агрокултурној политици и заједничкој политици у сфери рибарства.

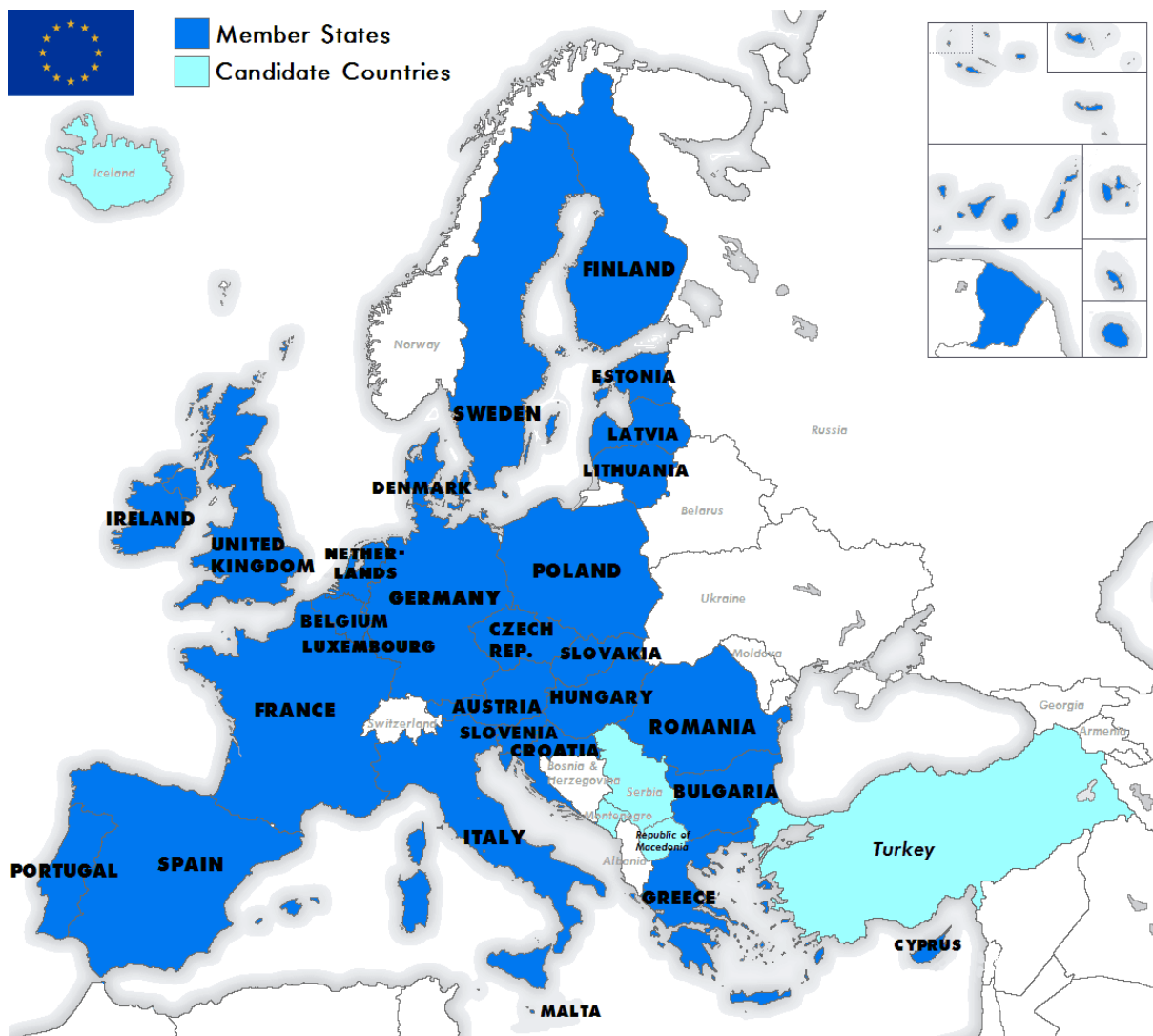
Бенефити од ЕУ су бројни, почев од податка да не постоји визни режим, да су на снази бројне субвенције за државе чланице, позиција коју земља заузима уласком у ЕУ

³³ Прокопијевић, М., *Европска унија*, Службени гласник Србије, Београд, 2005. стр. 36.

³⁴ Кнежевић – Предић В., Радивојевић, З., *Право Европске уније*, Београд, 2010. стр. 44.

итд. Уз ове, постоји још много других привилегија које се грубо могу сврстати у политичка, привредна и финансијска преимућства ЕУ.

Слика 6. Карта региона ЕУ



Извор: http://de.wikiversity.org/wiki/Kurs:Internet-_und_Projektkompetenz/EU-Beitritt_Litauens#/media/File:EU27_Candidates.png

Политичке привилегије до којих доводи чланство у Европској унији су, пре свега, „политичка сигурност и заштита националних интереса кроз политичке институције ЕУ. Приступањем ЕУ, политички и дипломатски рејтинг, углавном значајно расте не само у Европи већ и у целом свету“.³⁵ Ово омогућава државама чланицама ЕУ да квалитетније заступају и остварују сопствене интересе на бази равноправности и по унапред утврђеним процедурама. Државе чланице могу да, сопственим учешћем приликом

³⁵ Комшић, Ј., *Принципи Европске уније*, Асоцијација мултиетничких градова југоисточне Европе, 2013. стр. 14.

доношења одлука унутар институција ЕУ, утичу на креирање значајних одлука које се односе и на саме државе, али имају и велику важност за цео континент, за разлику од држава које немају ту привилегију па су приморане да прихвате већ донете одлуке. Чланице ЕУ могу да се изјашњавају о политичким декларацијама ЕУ у току самог њиховог креирања, те на тај начин да учествују у остваривању права унутар ЕУ.

Позитивни економски ефекти за државе чланице махом се остварују путем интензивније и либерализоване трговине, ефикасније алокације сировина унутар Уније, израженог ефекта акумулације, нижих каматних стопа и многоструко већим приливом страних инвестиција. Подстицај овим економским ефектима је слободан проток робе, радника и капитала у оквирима ЕУ, као и значајно виши ниво политичке и правне сигурности које чланице уживају.

Економски закони и закони о страним улагањима су изузетно значајни за привлачење страних директних инвестиција али тек након потписивања уговора са ЕУ и приступања Унији страни инвеститори би могли да осете потпуну сигурност и били би упознати са правним, економским и политичким амбијентом државе у коју желе да инвестирају. Јасно дефинисан правни и политички оквир, који се остварује уласком у Европску унију доноси додатну сигурност за инвеститоре. „Разлози због којих чланство у ЕУ доводи до прилива страних директних инвестиција су:

- Опadaње коефицијента ризика инвестирања који је присутан код земаља које нису чланице ЕУ,
- Ефекат ширења јединственог тржишта и на домаће локално тржиште,
- Изградња ЕУ компатибилног бизнис амбијента“.³⁶

Прилив страних директних инвестиција у државама централне Европе на годишњем нивоу мери се у милијардама долара. Нпр. просечан годишњи прилив страних директних инвестиција у Мађарској је 3,5 милијарди долара, од чега у 64% чине инвестиције које стижу из ЕУ. Чланство у Европској унији држави омогућава приступ на јединствено тржиште ЕУ. Јединствено тржиште је тржиште које гарантује „слободно кретање“ људи, робе, услуга и капитала. Овакво тржиште омогућава становницима земаља ЕУ да живе, раде, студирају и воде пословање своје компаније на читавој територији ЕУ, као и да уживају и располажу великим избором роба и услуга по знатно конкурентнијим ценама.

³⁶ Крагуљ Д., Милићевић Д., *Економија – Увод у економску анализу, микроекономија и макроекономија*, Макарије, Београд, 2007., стр. 425-426.

Ступањем у ЕУ, радницима се омогућава слободан приступ тржишту рада унутар ЕУ. Оваква могућност представља механизам којим се омогућава ефикаснија алокација сировина, што директно доводи до позитивних економских ефеката. Тада се отвара могућност да радници раде у било којој држави чланици, да путују на посао у другу државу чланицу, а да живе у сопственој земљи, уз услов да су у пограничним зонама или да неометано пружају услуге клијентима у државама чланицама. Овакав вид слободе кретања радника доноси бенефите свим државама чланицама које исказују потребу за додатном радном снагом, а и држави из које радници долазе и то на два начина:

1. Део зарађеног новца би се враћао у земљу
2. Радници би се у високо развијеним земљама додатно образовали, те би стечено искуство и знање пренели у своју матичну земљу по повратку у њу.

Компаније, усвајањем нових прописа о пореклу, могу да обезбеде неопходне ресурсе без плаћања царина. Упошљавање производних капацитета и домаће радне снаге доводи до стварања нових производа који се на тржишту продају без оптерећења царином, те је производ конкурентнији на тржишту. Потрошачима се омогућава виши стандард путем разноврсније понуде квалитетније и јефтиније робе.

Само оснивање ЕУ обележено је појачаном спољнотрговинском разменом. ЕУ је, наиме, највећи трговац на свету, преко кога се одвија 20% укупног светског извоза и увоза. Слободна трговина која се реализује међу њеним чланицама чини основ за успешан почетак рада на стварању ЕУ од пре скоро 50 година. Из тог разлога Унија је главни играч у покушајима либерализације трговине на глобалном нивоу, а на општу корист, како богатих, тако и мање богатих држава.

Увећање обима светске трговинске размене резултира унапређењем раста у свету, па сви осећају општу корист. Захваљујући томе потрошачи добијају лак приступ огромном асортиману производа. Конкуренција између домаће увозне робе доводи до обарања цена и повећања квалитета. Либерализована трговинска размена омогућила је да се најефикаснији светски произвођачи под истим тржишним условима надмећу са својим ривалима из других земаља, чије владе морају да смање порезе на увозну робу, а који су служили у сврху заштите домаће производње.

Северноамерички споразум о слободној трговини – Велики економски блок настао је потписивањем споразума о најважнијим питањима обухваћених Споразумом о слободној трговини северне Америке (*North American Free Trade Agreement - NAFTA*),

12. августа 1992. године од стране мексичке, канадске и америчке владе. „Између 1994., када је споразум NAFTA ступио на снагу, и 2001. године Канада и Мексико су постали амерички трговински партнери број један, односно број два са Јапаном који је на далеком трећем месту“.³⁷ Јачање економске моћи ове три земље довело је до укидања баријера за слободну трговину.

Слика 7. Карта региона NAFTA



Извор: <http://imgarcade.com/1/nafta-logo/>

Инклузија у блок слободне трговине представља приоритет за остале латино-америчке државе. Главни иницијатори, када су ове три земље 1994. године потписале економски споразум, којим се укидају увозне дажбине и квоте су Мексико, Колумбија и Венецуела. У карибском региону, Јужној Америци и Централној Америци сада тридесет четири земље ради на остваривању Споразума о слободној трговини две Америке (*Free Trade Area of the Americas- FТАА*).

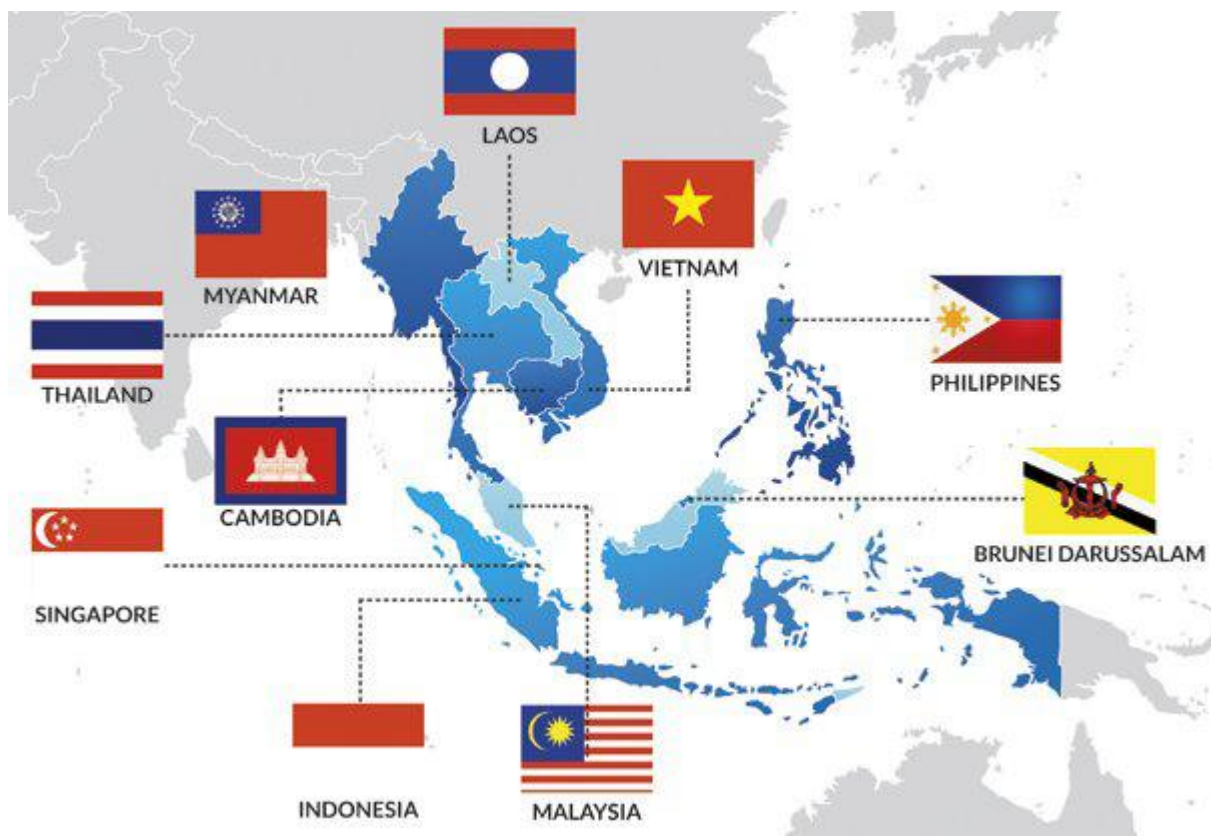
Северноамерички споразум о слободној трговини између развијених и земаља у развоју, садржи детаљне одредбе које се тичу страних директних инвестиција (либерализација инвестиција међу својим чланицама, прелазак са необавезујућих прописа и одредаба на обавезујућа правила и процедуре, уважавање принципа најповлашћеније

³⁷ Griswold D. T., Hawks, W. R., *Symposium: Free Trade Agreement, United States-Canada-Mexico*, *Insight on the News*, 21. January 2003., pp. 46-69.

нације и принципа националног третмана), укидање царина, увозних квота, слободан прелаз преко граница и других питања значајних за функционисање ове регионалне интеграције.

Удружење земаља Југоисточне Азије – Удружење земаља Југоисточне Азије (*Association of Southeast Asian Nations-ASEAN*) – је регионална организација у којој партиципира 10 држава из региона југоисточне Азије. Оснивачи ASEAN су: Сингапур, Индонезија, Тајланд, Филипини, Малезија Тајланд, Малезија и Брунеји, а касније су се придружили Мјанмар, Камбоца, Вијетнам и Лаос. Основни циљ ове регионалне организације је успостављање равнотеже у односу на ЕУ и САД. Економска и безбедносна питања, посебно она која су од значаја за азијски регион, су од суштинског значаја за ASEAN. На конференцији у Манили, 28. новембра 1999. године земље Азије одлучиле су да покушају да направе Азијску интеграцију.

Слика 8. Карта региона ASEAN



Извор: http://www.roboticsbusinessreview.com/article/awakening_tiger_south_east_asian_robotics

Ова одлука донесена је под притиском све чешћег уплитања са стране у кризе и конфликте региона. Уз десет поменутих земаља чланица, учеснице конференције биле су и Кина, Јапан и Јужна Кореја, што додатно говори о значају састанка. Постигнут је

договор о убрзаном формирању зоне слободне трговине (*ASEAN Free Trade Area-AFTA*) и скраћени су рокови за смањење царинских стопа међу земљама чланицама са 2015. на 2010. годину, за оних шест земаља чланица, док се као крајњи рок за нове четири земље утврдила 2018. година.³⁸

Нарочито је наглашена потреба земаља региона за повећањем обима сопствене трговинске размене, као и потреба за повећањем извоза ван земаља чланица. Овакав договор отвара могућност рада на изналажењу заједничких стратегија како би се могло приступити јако заштићеним тржиштима (нпр. тржиште ЕУ). Регион Југоисточне Азије истиче да ће у наредном периоду управо он постати један од економских региона са најбржим растом у свету.

У „ASEAN визији 2020.“ наглашена је одлучност да се креира стабилан, просперитетан и високо конкурентан азијски регион, у коме ће слободно кретање робе, услуга, инвестиција и капитала, бити у потпуности омогућено уз равномеран привредни развој и смањење диспаритета у нивоу развијености. Ако би се то реализовало, ASEAN би могао да постане изузетно важан регионални и политички савез, који би повећањем сопственог утицаја могао да угрози утицај споразума ЕУ и NAFTA.

2.2. Међународне финансијске институције

Светска банка. Светска банка (СБ) је основана 1. јула 1944. на конференцији 44 влада у *Bretton Woods-u, New Hampshire*, САД, као Међународна банка за реконструкцију и развој. Основало ју је 38 земаља, а тај број је нагло нарастао педесетих и шездесетих година, када велики број држава добија независност и придружује се СБ.

СБ послује попут корпорације са својих 185 држава чланица и деоничара. Деоничаре репрезентује Одбор гувернера, који је уједно и главни креатор политике СБ. Уопштено посматрано, гувернери су заправо министри финансија и министри развоја земаља чланица. Састају се једном годишње на Годишњем састанку Одбора гувернера Светске банкарске групе и ММФ-а. Због недовољно честог састајања гувернера, једном годишње, они овлашћују 24 Извршна директора, који раде у просторијама саме банке. „Пет највећих деоничара (Француска, Немачка, Јапан, Уједињено Краљевство и Сједињене Америчке Државе) именују својих 5 извршних директора, док остале земље чланице представљају преосталих 19 директора“.³⁹

³⁸ Опширније видети на интернет страници: <http://www.aseansec.org/>, 15.04.2015.

³⁹ The World Bank, Adjustment Lending, www.worldbank.org/svc-adlend.htm, 01.12.2015.

Председник СБ је уједно и председавајући на састанцима Одбора Директора и одговоран је за укупно управљање банком. По традицији, председника банке номинује највећи акционар банке, Сједињене Америчке Државе. Избор председника врши Одбор Гувернера, на мандат од 5 година, а постоји могућност реизбора. Извршни директори чине Одбор директора СБ. Они се састају најмање 2 пута недељно како би вршили надзор над пословањем банке, укључујући и одобрења за зајмове и гаранције, нову политику банке, административни буџет, стратегију помоћи земљама, као и позајмице и финансијске одлуке.

Банка свакодневно пословање врши под вођством и према упутствима председника, менаџмента, старијих службеника и потпредседника задужених за регионе, секторе, мреже и функције. Потпредседници су заправо водећи менаџери СБ. Око 10 000 радника у администрацији за развој из скоро свих земаља света ради у седишту СБ у Вашингтону или у њеним канцеларијама у 109 држава света (7 000 ради у Вашингтону, а преко 3 000 у канцеларијама у земљама у развоју). Особље СБ је мултидисциплинарно и разнолико и укључује економисте, едукаторе, специјалисте за животну средину, финансијске аналитичаре, антропологе, инжењере и многе друге.

СБ свакако не треба посматрати као „банку” у буквалном смислу, већ као једну од специјализованих агенција Уједињених нација. Све земље чланице сnose подједнаку одговорност за финансирање ове институције и расподелу новца. СБ се, пре свега, фокусира на спровођење одредаба Миленијумске декларације и њених осам „Миленијумских развојних циљева“ око којих су сагласност постигле све државе чланице УН, на састанку који је одржан 2000. године, и који су, пре свега, фокусирани на битно смањење сиромаштва, а које би требало реализовати до 2015. године. „Миленијумски развојни циљеви су:

- окончање екстремног сиромаштва и глади,
- обезбеђење основног образовања свој деци,
- промовисање једнаких права за жене,
- смањење стопе смртности деце,
- побољшање здравља трудница и мајки,
- савладавање сиде, маларије и осталих болести,
- заштита животне средине и природних ресурса,

- развој интернационалног партнерства за развој⁴⁰.

„Светска банка” је термин који је у употреби када је реч о Међународној банци за обнову и развој (ИБРД) и Међународној асоцијацији за развој (ИДА). Ове две установе немају идентичну улогу, а заједнички циљ им је пружање подршке у мисијима смањења светског сиромаштва и у повећању животног стандарда. ИБРД је усмерена на државе са средњим просечним приходом по глави становника и кредитно способне сиромашне земље, а ИДА на најсиромашније државе света. Обе институције заједнички обезбеђују зајмове са ниском каматом, бескаматне кредите и субвенције за земље у развоју, а у сврху унапређења образовања, здравља, инфраструктуре, комуникација као и за многе друге потребе.

Међународни монетарни фонд (ММФ) је финансијска организација која према сопственом кредибилитету има круцијалну улогу у домену светских финансијских односа. Формиран је на светској монетарној конференцији у Бретон Вудсу (САД) 1944. године. Конференција је одржана са циљем предузимања интернационалне акције за дефинисање стабилних економских и валутних односа у свету. Пратећи ту идеју детерминисани су и основни задаци и циљеви ММФ-а. Према томе, примарна делатност фонда је да ради на питањима међународног плаћања, финансирања земаља са платно-билансним дефицитима, проблемима валутних односа, краткорочних проблема неликвидности у свету и остало. Уз то, активности Фонда су фокусиране у смеру успостављања мултилатерализма у међународним плаћањима за текуће трансакције, што захтева указивање девизних ограничења код свих држава чланица Фонда. „Циљеви ММФ-а односе се на следеће:

- Унапређење монетарне сарадње и увођење мултилатерализма плаћања,
- Стабилност девизних курсева,
- Уклањање девизних ограничења, које спутавају рад светске трговине,
- Помагање земаља - чланица да превазиђу платно билансне тешкоће и дефиците,
- Остваривање високог нивоа запослености, дохотка и привредног развоја, што је означено у Статуту ММФ-а као примарни циљеви економске политике⁴¹.

Из поменутих циљева да се закључити да је ММФ формиран са задатком свеукупног организовања светске привреде. Формирање ММФ-а обављено је на основама

⁴⁰ The World Bank, *Adjustment Lending*, www.worldbank.org/svc-adlend.htm, 01.04.2015.

⁴¹ Hooke A., *The International Monetary Fund: Its Evolution, Organisation and Activities*, IMF, Washington, 2001. p. 8.

које су представљале срж монетарних односа у систему златног стандарда, у условима када је уз злато и национална валута прихваћена као међународно средство плаћања. То доводи до закључка да би алтернативне валуте (долар и фунта), које се употребљавају као глобални новац, требало да делују на јединствен начин на целом интернационалном монетарном подручју. Ипак, одређивање вредности ових валута махом се врши према националним критеријумима. То је управо и најслабија карика овог система, јер није дефинисан никакав интернационални инструмент, помоћу којег би било могуће утицати на националне критеријуме, а сходно потребама интернационалног платног промета. ММФ једноставно нема никакве инструменте помоћу којих би на интернационалном нивоу могао да врши контролу формирања националних валута, које су усвојене као светски новац, што представља противречност идеји јединства и стабилности међународног монетарног система.

ММФ има следеће задатке: „унапређење међународне сарадње кроз консултације и заједничко решавање монетарних проблема, проширивање међународне трговине, раст запослености, дохотка и, производње, стабилизација девизних курсева и спречавање конкурентских депресијација, мултилатерализам у међународним плаћањима за текуће трансакције и уклањање девизних ограничења која спутавају раст међународне трговине, обезбеђење финансијских средстава за помоћ земљама чланицама у уравниотежењу платног биланса и смањење платнобилансних неравнотежа“.⁴²

У оквиру својих ингеренција, ММФ у својим рукама има неколико важних елемената. „Регулаторна функција се бави адекватним вођењем политике девизних курсева националних економија, регулисањем краткорочних платнобилансних аномалија држава чланица, регулисањем девизне ликвидности тј. води бригу о капацитету за повраћај екстерних дугова код слабије развијених земаља чланица. Гаранцију за спровођење регулаторне функције обезбеђује, пре свега, велики ауторитет Фонда, потом систем који чланица која не поштује унапред прихваћене стандарде ускраћује право на коришћење средстава Фонда, као и податак да временом Фонд постаје стручни консултант најкрупнијег светског приватног капитала“.⁴³

Консултантска улога ММФ – а обавља се на три начина. „У почетку је Фонд представљао техничког консултанта за државе чланице у доменима спровођења поли-

⁴² Driscoll D., *What is the International Monetary Fund?*, IMF – External Relations Department, Washington, 1997. p. 12.

⁴³ James R., „The International and Domestic Politics of IMF Programs“, *Department of Political Science*, Yale University, 13 November 2009. p. 112.

тике девизних курсева, помоћи приликом решавања проблема приликом дисбаланса у платним билансима, спровођењу политике везане за спољну трговину, као и трговину услугама и капиталом, као и у области структурних промена, а нарочито у домену монетарно – кредитне, фискалне и политике структурног прилагођавања националне привреде. Затим функција образовања и обезбеђења практичног едуковања за кадар у земљама чланицама, нарочито на пољу статистичко-финансијске формулације извештаја и модела Фонда⁴⁴.

Основна улога Фонда тиче се „пружања финансијске подршке државама чланицама ради балансирања њихових платнобилансних дисбаланса. Финансијска помоћ Фонда временски је орочена. Испуњење ове функције подразумева спровођење политике условљености⁴⁵. Политику условљавања спроводи Фонд и она је повезана се нивоом постигнутог неопходног међусобног разумевања, као и са степеном постигнуте сагласности са државом чланицом у вези са придржавањем преузетих обавеза приликом коришћења средстава Фонда. Условљеност у великој мери осигурава да ће финансијски ресурси Фонда бити употребљени за превазилажење платнобилансних тешкоћа на начин који се неће косити са Статутом ММФ-а, нити ће довести до ситуације да ликвидност Фонда буде угрожена.

Велики број фактора карактерише светски финансијски систем, а који „одражавају његову кризу и то: инфлација праћена високом степеном незапослености, увећање дужничког терета, изражена неравнотежа у платним билансима, буџетски дефицити и др. Улога ММФ-а као главног координатора и стратешке институције у систему светских финансија усмерена је пре свега на постепени развој истог, имајући у виду да је светски економски поредак од оснивања испољио и акумулирао слабости које су и довеле до кризе система⁴⁶. Сам систем је заснован на стабилности долара, што је у директној вези са стабилношћу монетарно кредитне политике САД. То је, пак, подразумевало изузетну финансијску дисциплину емитента долара, односно самих САД. Немогуће је успоставити интернационалну контролу и неопходну финансијску дисциплину, односно неконтролисано „штампање“ долара као и других валута развијених

⁴⁴ Polak J. J., „The Changing Nature of IMF Conditionality“, *Essays in International Finance* no. 184, Princeton University Press, 2001. p. 115.

⁴⁵ Јововић, Д., *Међународни монетарни фонд – Механизам, политика, реформа*, Институт економских наука, Београд, 2002. стр. 51.

⁴⁶ Driscoll D., *What is the International Monetary Fund?*, IMF – External Relations Department, Washington, 1997. p. 16.

земаља уз неравнотежу која је изазвана продубљеним разликама између развијених земаља и земаља у развоју перманентно продукују кризу. Криза свакако не може да буде превазиђена у блиској будућности, без обзира на неопходну потребу радикалних промена регулатива које се односе на монетарне и финансијске односе у свету. ММФ као основни институционални елемент система неће предузимати радикалне реформе, већ ће смер његовог дејства ићи ка на постепеним променама у систему, али на начин помоћу којег ће се наставити доминација високо развијених држава чланица.

„Једна од најбитнијих иновација у самом ММФ-у јесте управо приликом помагања земљама чланицама да дизајнирају програме прилагођавања“.⁴⁷ Већа пажња се придаје друштвеним, економским и политичким карактеристикама земље која је у питању. То је било по први пут официјелно препознавање да су платно-билансне тешкоће придружене форматирању прихватљиве стопе привредног раста. На тај начин дат је нови нагласак на политике којима се повећава продуктивност и побољшава алокација ресурса. „Током претходне деценије нарочито је расла улога ММФ-а као банкарског менаџера сиромашних земаља, при чему је и ММФ попримио одређена својства развојне агенције, кроз унапређење дугорочних зајмова којима се покривају дугорочне структуралне платно-билансне тешкоће“.⁴⁸

Светска трговинска организација. Ради развоја ефективних и ефикасних с трговинских односа, неопходни су системи и механизми за регулацију, пошто је свима познато да се глобални развој и глобална трговина међу различитим земљама не може лако реализовати. Једну од чињеница процеса глобализације представља и узајамна зависност међу државама, односно, догађај из једне земље, био он са позитивним или негативним последицама, може да се рефлектује и на друге државе. „На пример, касних 1990-их година, азијски регион погодила је велика финансијска криза која је била толико јака да је могла широм света да поремети економски развој и да проузрокује светску рецесију. До тога није дошло захваљујући постојећим механизмима који су подстицали глобалну трговину и спречили могућу кризу. Један од најважнијих таквих механизма је мултилатерални трговински систем назван Светска трговинска организација“.⁴⁹

⁴⁷ Јововић, Д., *Међународни монетарни фонд – Механизам, политика, реформа*, Институт економских наука, Београд, 1992. стр. 65.

⁴⁸ Chwieroth M. Jeffrey, *Capital Ideas: the IMF and the rise of financial liberalization*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, New Jersey, USA, 2010. p. 55.

⁴⁹ <http://www.wto.org> 18.12.2015.

У Децембру 1945. године, САД су, као водећа индустријска сила и као најконку-
рентнија држава, издале документ под називом „Предлози за проширење светске трго-
вине и запослености“, на основу чега је „Економско-социјални савет Уједињених наци-
ја (ECOSOC) сазвао Конференцију о трговини и запослености, која је одржана у Хава-
ни, на Куби, и то од 21.11.1947. до 24.03.1948. године, при чему је ово био први корак
ка остварењу идеје о формирању неке наднационалне институције која би регулисала
област међународне трговине“.⁵⁰

**Табела 2. Преглед рунди преговора ГАТТ-а и министарских конференција
Светске трговинске организације**

	Период	Локација	Назив	Садржај	Учесници
1.	1947.	Женева		Царине	23
2.	1949.	Анеси		Царине	13
3.	1951.	Торки		Царине	38
4.	1956.	Женева		Царине	26
5.	1960- 1961.	Женева	Дилон рун- да	Царине	26
6.	1964- 1967.	Женева	Кенеди рунда	Царине, антидампинг	62
7.	1973- 1979.	Женева	Токијска рунда	Царине, нецаринске мере и оквирни споразуми	102
8.	1986- 1993.	Женева	Уругвајска рунда	Царине, нецаринске мере, услуге, интелектуална својина, решавање спорова, текстил, пољопривреда, оснивање WTO ...	123
9.	2001.	Доха	Доха рунда	Царине, нецаринске мере, услуге, интелектуална својина, решавање спорова ...	150
10.	2003.	Канкун		Царине, нецаринске мере, услуге, интелектуална својина, решавање спорова ...	153+
11.	2005.	Хонг Конг		Царине, нецаринске мере, услуге, интелектуална својина, решавање спорова ...	153+
12.	2009.	Женева		Царине, нецаринске мере, услуге, интелектуална својина, решавање спорова ...	153+

Извор: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm 12.12.2015.

Том пригодом, донешена је Хаванска повеља о оснивању Међународне трговин-
ске организације, која би на мултилатералној бази вршила контролу токова међународ-

⁵⁰ Бјелић, П., *Светска трговинска организација*, Прометеј, Земун, 2008., стр. 10.

не трговине, а која никад није заживела, пошто су, до 1951. године, ратификацију извршиле само Аустрија и Либија, од педесет шест земаља учесница конференције.

Конгрес САД није прихватио ратификацију повеље, а друге државе учеснице су биле мишљења да им оваква организација не одговара, па је овај покушај да се међународни економски односи ставе у институционални оквир неславно завршио, односно није основана интегрална институционална целина која би регулисала међународне новчане токове, међународне инвестиције и међународну трговину. Повеља је садржала следеће циљеве: „висок степен запослености, економски развој земље, слободну међународну трговину уз примену клаузуле највећег повлашћења, снижење царина и ограничења у спољној трговини, приступ тржишту и друго“.⁵¹ Разлог за одбијање ратификације Хаванске повеље може се тумачити кроз податак што велике силе, а пре свега САД, нису желеле да њихова национална трговинска политика буде под надзором и контролом мултилатералне наднационалне институције.

„У истом периоду (1947. године), једна група земаља (укупно двадесет седам земаља) водила је преговоре о снижењу царинских стопа на поједине робе, који су резултирали мултилатералним споразумом названим Општи споразум о царинама и трговини (ГАТТ), који је ступио на снагу 1. јануара 1948. године и допринео је либерализацији међународне трговине, њеном динамичном расту и преко тога расту светске привреде. Требало је да буде привремени међународни споразум који би био на снази до настанка Међународне трговинске организације, а важио је преко пет деценија, све до настанка СТО. У Женеви је 1964. године одржана Међународна конференција Уједињених нација о трговини и развоју (UNCTAD) и она представља следећи корак ка институционализацији међународних трговинских односа“.⁵²

У сарадњи са Организацијом за индустријски развој УН (UNIDO) и остале институције у оквиру УН дале су допринос значајном порасту обима светске трговине и оснаживању процеса интернационализације светске привреде. Важан допринос по том питању дали су и некадашња Европска заједница (сада ЕУ) основана 1957. године и Европско удружење слободне трговине (ЕФТА) формирано 1968. године. Ипак, институционализација међународних трговинских односа путем UNCTAD-а није могла да буде обезбеђена због мањка механизма који би помогли приликом решавања спорова

⁵¹ Ђорђевић, Б., „Југославија и Светска трговинска организација“, *Економска политика*, бр. 2600, Београд, 2002., стр. 10.

⁵² Бјелић, П., *Светска трговинска организација*, Прометеј, Земун, 2008., стр. 14.

и кажњавања прекршилаца, као и немогућности да се наметне обавезујуће придржавање успостављених правила приликом међународне размене. Општи споразум о царинама и трговини (ГАТТ) представља једини аранжман који је нашао конкретну примену на светском нивоу, а у току свог постојања (1948-1994.) године доживео је 8 рунди преговора, што је приказано у Табели 2.

„На Министарској конференцији у Маракешу, 15. априла 1994. године, усвојен је Финални акт Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора, са Споразумом о оснивању Светске трговинске организације и мрежом Споразума о регулисању бројних аспеката светског трговинског система, датих у виду анекса“.⁵³ У Споразуму о СТО, у члану I, наводи се да је овим (Споразумом) основана СТО, али да би Споразум о СТО ступио и формално на снагу требало је да га ратификује већи број потписница међу којима морају бити државе са значајним учешћем у међународној трговини. „На имплементационој конференцији, која је одржана 8.12.1994. године, наведено је да је чак 76 држава ратификовало Споразум о СТО, којом приликом је једногласно потврђен 1.1.1995. године као датум када ће Споразум о СТО ступити на снагу“.⁵⁴ Ступањем на снагу оснивачког уговора (Споразум о СТО) 1. јануара 1995. године и формално је СТО почела да постоји и функционише.

Структура СТО регулисан је у члану 4 Споразума о СТО. „Над структуром СТО, доминира највиши и главни орган власти, а то је Министарска конференција, која је састављена од представника свих чланица СТО са захтевом да се међусобни сусрети одрже најмање сваке две године и која може да доноси одлуке о свим проблемима у оквиру сваког мултилатералног трговинског споразума. До сада СТО броји 153 земље чланице и 30 земаља које су започеле преговоре о приступању“.⁵⁵

Циљеви СТО, који су дефинисани у преамбули Споразума о оснивању СТО, су повећање животног стандарда и дохотка, обезбеђење пуне запослености, раст производње и трговине и оптимално коришћење светских ресурса у складу са циљевима одрживог развоја и заштите животне средине. Полазећи од недовољног учешћа земаља у развоју у светској трговини, један од циљева је да се осигура њихово веће учешће у светској трговини, коришћењем принципа трговине без дискриминације предвидивог и

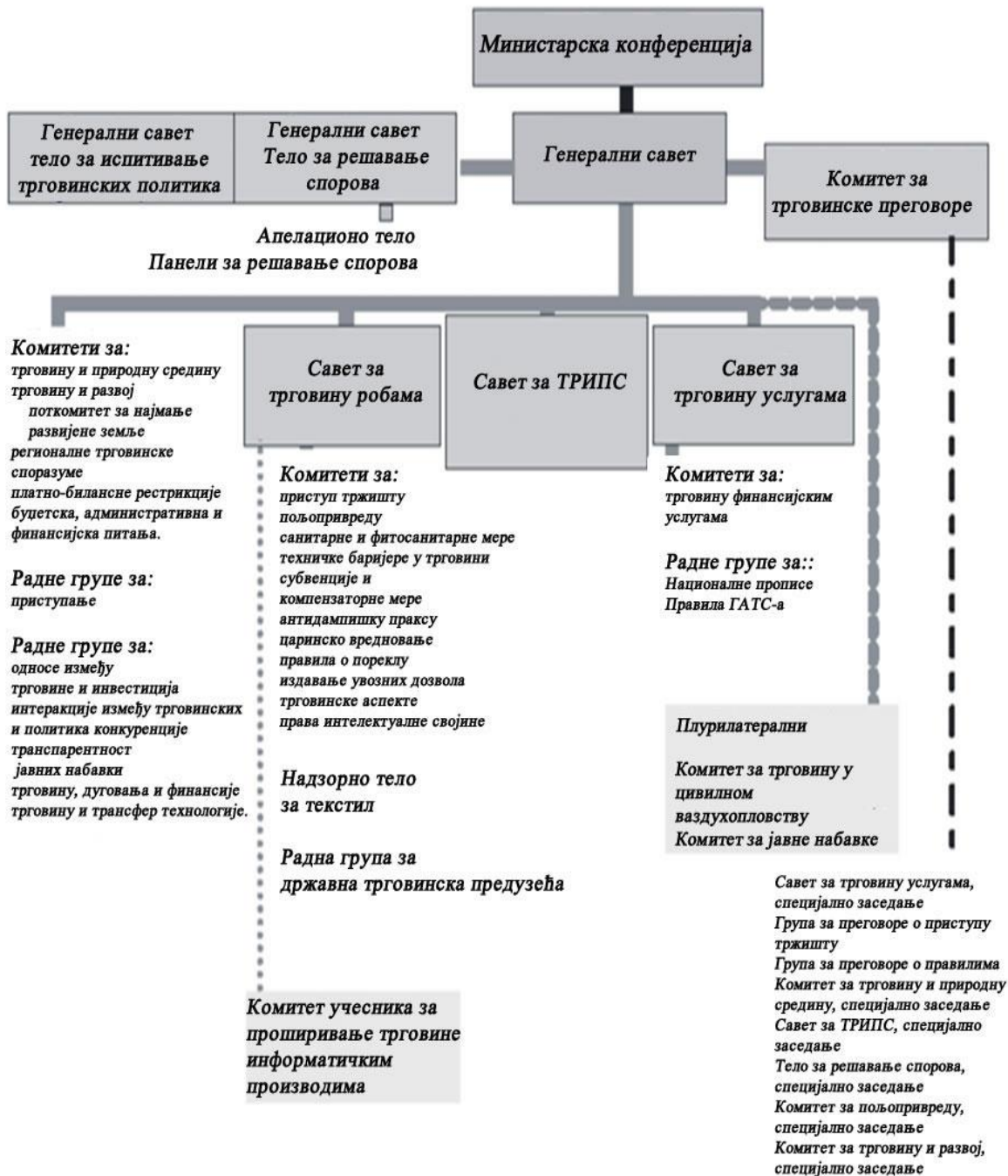
⁵³ Поповић, Т., *Југославија и Светска трговинска организација*, Институт економских наука, Београд, 1996., стр. 81-158.

⁵⁴ WTO: *GATT Activities 1994-1995: A Review of the Work of the GATT in 1994 and 1995*, Geneva, April 1996., p. 25.

⁵⁵ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm 08.12.2015.

растућег приступа тржиштима, промовисања фер конкуренције, подстицања развоја и економских реформи и стварања слободне трговине.

Слика 9. Организациона структура СТО



Извор: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm 08.12.2015.

Задатак СТО је да обезбеди имплементацију, администрирање, рад и промоцију циљева, и то почев од Споразума о оснивању СТО, до свих мултилатералних уговора који су закључени под њеним патронатом. „Једновремено, СТО поставља и услове према којима се врши примена, спровођење и администрирање плуралатералних трговин-

ских споразума. СТО функционише на основу права и обавеза узајамно договорених између земаља чланица у складу са принципима недискриминације и реципроцитета⁵⁶.

Трансформација ГАТТ-а у СТО представља формирање трећег чиниоца интернационалног институционалног и правног троугла, уз ММФ и Светску банку. За интернационалну трговину СТО треба да буде исто што и ММФ и Светска банка у домену међународних финансија. Уз несумњиве предности које ће СТО донети на унапређењу међународне трговине, јасно је да ће то представљати и формирање наднационалне правно-обавезујуће институције у свету трговинске политике, што имплицира и одређени степен губитка националног суверенитета.

СТО представља најмлађу и најважнију институцију која има ингеренције над светском трговином и њеним оснивањем је формиран светски сет прописа који су усмерени ка формирању институционалних правила за транспарентну и регионалну конкуренцију. Детаљ, по коме се СТО истиче и што га чини директним учесником који ће дефинисати интернационалне трговинске правце, представља строга примена казне политике према државама чланицама СТО које крше договоре и споразуме који су настали под њеним патронатом. Такође, чињеница је да без чланства у СТО не може бити речи о потпуној интеграцији у глобалну привреду и у мултилатерални трговински систем.

Главни задатак СТО је надзор над спровођењем споразума постигнутих у домену регулације интернационалне трговине. Постоји око 60 споразума, садржаних на више десетина хиљада страна текста, које свака држава чланица мора да прихвати и чија начела мора да поштује. Основу ових споразума је ГАТТ из 1994. године, односно, текст Општег споразума о царинама и трговини који је истрпео више ревизија и допуна до краја Уругвајске рунде. „Најважнији елементи овог споразума СТО, који покрива област трговине индустријским производима, јесу следећи:

- царине постају једини легитимни инструмент заштитне политике;
- примена нецаринских мера је у основи забрањена (дозвољена је само у специјалним случајевима);
- просечна царинска стопа на увоз индустријских производа једне земље ће се етапно смањити са 6,3% на 3,9%;

⁵⁶ Ковачевић, С., *Међународни економски односи*, Економски факултет, Крагујевац, 2000., стр. 197.

- бесцарински увоз у укупној вредности увоза развијених земаља ће се повећати са 20% на 44%;
- важиће и даље клаузуле о најповлашћенијој нацији и националном третману⁵⁷.

Слика 10. Функције СТО



Извор: Бјелић, П., Светска трговинска организација, Прометеј, Земун, 2008., стр. 25.

Нови успех Уругвајске рунде преговора представља споразум о пољопривреди, па прописи СТО садрже и смернице за трговање овом робом. Државе чланице су се обавезале да, пре свега, изврше тарификацију, односно прихватиле су обавезу да, у унапред одређеном року систем ванцаринских мера буде замењен царинама како би се на тај начин обезбедила боља транспарентност и поузданост приликом трговине пољопривредним производима. Следеће, „царине добијене после тарификације требало би да буду смањене, у просеку за 36% када су у питању развијене земље и за 24% у случају земаља у развоју. Предвиђени период за смањење царина је био шест година за развијене земље и десет година за земље у развоју. Треће, чланице прихватају обавезу да смање производне и извозне субвенције у пољопривреди (развијене земље у краћем, неразвијене земље у дужем периоду). Државне субвенције које се могу задржати су у тзв. „зеленој кутији“: помоћ коју државе пружају предузећима ради истраживања, контроле безбедности производа, за основну инфраструктуру, заштиту животне средине“⁵⁸. Важно је истаћи да су најслабије развијене земље растерећене обавезе за смањења

⁵⁷ Бјелић, П., *Оп. цит*, стр. 26.

⁵⁸ Марковић, И., *Развој Светске трговинске организације*, Задужбина „Андрејевић“, Београд, 2009., стр. 104.

царина и субвенција. Поставља се питање због чега Уругвајска рунда предвиђа смањење субвенција? Одговор се налази у томе што субвенционисани пољопривредни произвођач има могућност да за вредност добијене субвенције умањи цену на иностраном тржишту. Овакав систем доводи до поремећаја приликом слободне трговине и долази до потискивања произвођача које добијају мање државне субвенције и који би на светском тржишту били конкурентнији када субвенције не би постојале.

Други значајни споразуми у СТО су: Споразум о текстилу и одећи, Општи споразум о трговини услугама, Споразум о трговинским аспектима права интелектуалне својине, Споразум о санитарним и фитосанитарним мерама, Споразум о техничким препрекама у међународној трговини, Споразум о антидампингу, Споразум о субвенцијама и компензаторним мерама, Споразум о процедурама за увозне дозволе и други.

Како би се унапред елиминисале ситуације које могу имати негативне ефекте на интернационалну трговину, Споразумом о антидампингу у СТО су дефинисани прописи по питању дампинга и антидампинга. „Прво је било неопходно прецизирати када се увоз неке робе обавља по дампиншким ценама. Утврђено је да је то увоз по ценама нижим од „нормалне вредности“, при чему се „нормална вредност“ дефинише као цена на домаћем тржишту земље извознице. Уколико се испостави да није могуће директно поређење са ценом на домаћем тржишту, приступа се сложенијој процедури која укључује утврђивање конструисане нормалне вредности“.⁵⁹ Уз то, за увођење антидампиншких мера неопходно је да се извозом по ценама нижим од „нормалне вредности“ (или „конструисане нормалне вредности“) наноси озбиљна штета произвођачима земље увознице. „Дакле, тек ако се несумњиво утврди да се увоз обавља по нижим ценама од „нормалне вредности“ и да земља увозница трпи штету од таквог увоза, покреће се антидампиншка истрага. Уколико се у истрази утврди да је дампиншки извоз миноран (када је извозна цена за мање од 2% нижа од „нормалне цене“ или ако је вредност извоза из земље која примењује дампинг мања од 3% укупног увоза тог производа у земљу која је по кренула антидампиншки процес), даља истрага се обуставља“.⁶⁰

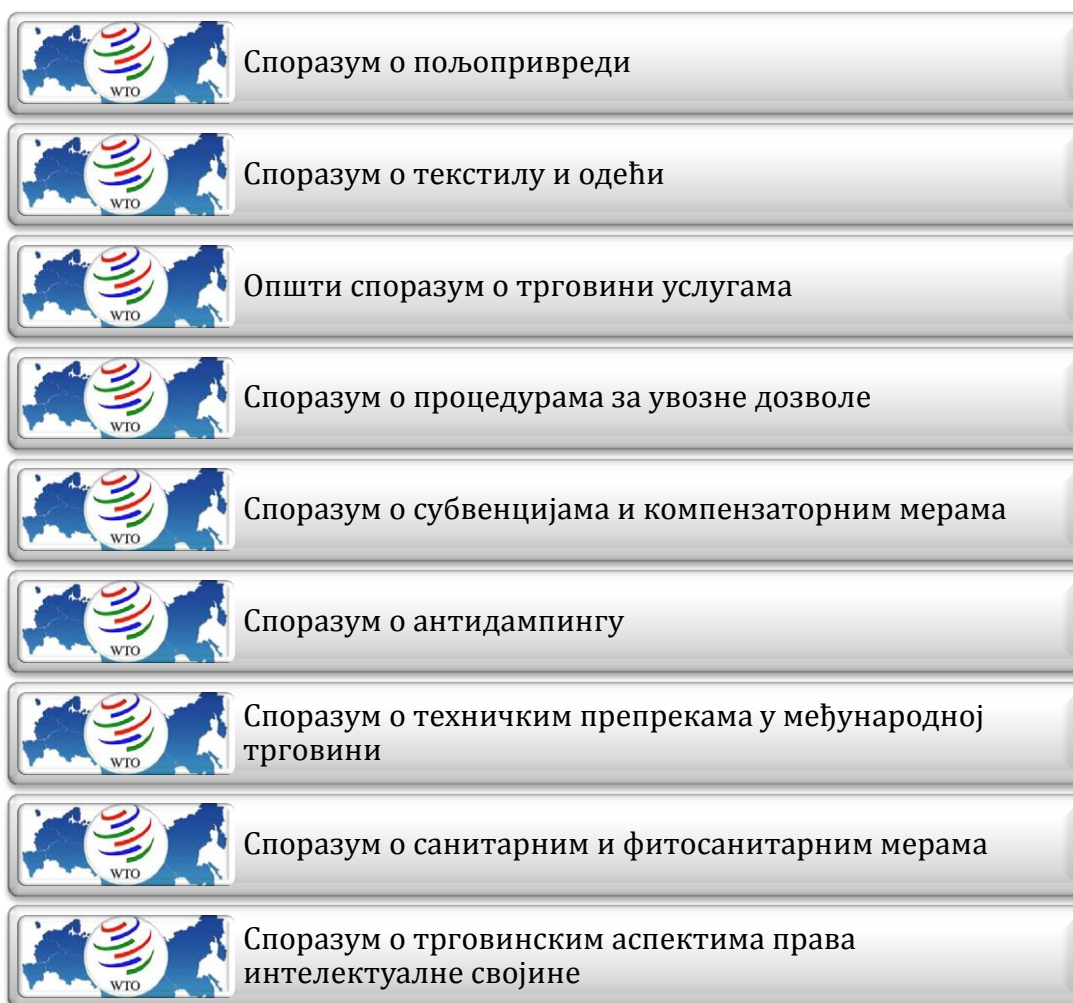
Ако се, са друге стране, након презентације доказа свих заинтересованих страна, установи да су жалбе државе увознице основане, приступа се имплементацији антидампиншких мера, у форми повећаног оптерећења за дампиншки извоз. Држава увоз-

⁵⁹ Зубић-Петровић, С., „Светска трговинска организација и СР Југославија“, *Економски анали*, Београд, 2001., стр. 127.

⁶⁰ Бјелић, П., *Оп. цит*, стр. 44.

ница тада може да подигне вредност царинске стопе на увоз робе набављене по дампиншким ценама до висине „нормалне вредности“, односно до висине која ће анулирати штету начињену домаћим компанијама. Ово практично значи да се дозвољава одступање од недискриминаторног начела – царине на извоз једне државе могу да буду веће него у трговини са другим земљама. Ове мере се могу примењивати најдуже пет година, осим ако се не докаже да ће и пошто овај временски период протекне доћи до новог дампинга.

Слика 11. Важни споразуми у СТО



Извор: Бјелић, П., Светска трговинска организација, Прометеј, Земун, 2008., стр. 43.

СТО се бави и регулацијом и могућностима за доделу субвенција и имплементирање компензационих мера, односно мера које имају задатак неутрализације ефеката субвенционисања. „Субвенције су према третману подељене у три групе: забрањене, дозвољене али подложне увођењу компензаторних дажбина и дозвољене. Забрањене су оне којима се подстиче извоз или се прималац субвенције стимулише да користи дома-

ћу уместо увозне робе. Уколико се спроводе, обе субвенције морају бити укинуте или подлежу компензаторним мерама – увођењу царина (компензаторне дажбине)⁶¹. Другој групи припадају субвенције које нису под стриктном забраном, већ могу постати забрањене уколико нека држава чланица изнесе доказе да на због њих сноси губитке. Рок трајања мера приликом примене компензационих дажбина је идентичан као код антидампинг мера, пет година, осим уколико се не докаже да ће се пракса доделе субвенција наставити и по истеку овог периода. На крају, дозвољена је додела субвенција за поједине активности, попут: истраживање и развој, маркетинг и промоција нових производа, преузимање дела транспортних трошкова приликом извоза на удаљене локације, развој недовољно развијених подручја, заштита животне средине.

Други задатак СТО је вршење контроле спољнотрговинских политика националних држава. „Чланице имају обавезу да редовно извештавају СТО о мерама, политикама и законима из области спољне трговине (то је „нотификација“), а и СТО сама анализира и извештава о спољно трговинским политикама чланица („надгледање“). Циљ надзора је да спољнотрговинске политике и праксе свих чланица буду транспарентне и доступне“.⁶²

Трећи задатак СТО је арбитража приликом трговинских спорова. Јасно је да ниједна држава чланица СТО нема право да предузима унилатералне акције против државе која, по њеном мишљењу, не поштује правила СТО, већ мора да се обрати надлежном органу у оквиру Организације. „На овај начин СТО жели да обезбеди спровођење усвојених и општеважећих правила Организације. У супротном, када би се дозволиле унилатералне мере, вероватно би дошло до „трговинских ратова“. Од земаља учесница у спору се захтевају билатералне консултације, а СТО посредује у решавању спора тек ако оне нису успешне. Само око једне трећине спорова доспе до фазе посредовања СТО. Процедура је врло прецизна и разрађена. Обично се формира панел за решавање спора који разматра жалбе, доноси одлуке и препоруке и стара се о њиховој примени“.⁶³

Четврти задатак СТО је усаглашавање националних политика које се тичу спољне трговине. Измене спољнотрговинских политика, као и свих досадашњих споразума

⁶¹ Цветковић, П., *Увод у право Светске трговинске организације*, Пунта, Ниш, 2010., стр. 72.

⁶² Марковић, И., *Оп. цит*, стр. 119.

⁶³ Цветковић, П., *Оп. цит*, стр. 73.

СТО, су могуће ако их државе чланице, поштујући за то предвиђену процедуру за одлучивање, прихвате.

3. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА МЕЂУНАРОДНЕ ПРИВРЕДЕ

Посматрано са историјског аспекта, интернационални економски односи у свету последњих деценија су под великим утицајем продубљивања регионалних економских веза и појачаној економској сарадњи између држава. Они су, не ретко, лимитирани политичким односима на одређеној географској локацији или представљају резултат неких њихових културних, националних, географских и сличних особина. У сваком случају, регионална сарадња и интеграција постају део општих развојних трендова савременог света и представљају начин за реализовање економских и других циљева и интереса држава и региона. На њима све више инсистирају међународне организације и институције, јер у њима проналазе пут и начин за реализовање глобалних али и регионалних циљева. Током друге половине двадесетог века бележи се пораст значаја регионалне економске сарадње и међународних интеграција. Практично не постоји географско подручја света у коме није дошло до успостављања и развоја одређених облика економске сарадње између држава. Сарадња се одвијала у различитим економским и сличним областима, често прерастајући у одређене облике економске, па и политичке интеграције. Данас регионалну сарадњу и интеграцију посматрамо као компоненту универзалног процеса глобализације. Оне су постале карактеристике савремене светске економије.

Када се говори о економској сарадњи и интеграцији, оне се могу остваривати у разним областима. Најчешће се прво приступало уклањању баријера које су отежавале трговину робама и услугама, кретање капитала, миграције људи, тј. радне снаге и остало. Потпуно или делимично смањење царинских стопа, квота и административних ограничења у међусобној трговинској размени били су предмет махом билатералних договора и споразума држава и њихових влада. Томе су се, често, додавали споразуми коју су регулисали питања транспорта роба и путника, споразуми о осигурању робе и путника, споразуми о плаћању итд. Када је у питању производња, основа за ту сарадњу и интеграцију тичала се, пре свега, заједничког коришћења развојних и других ресурса, индустријске и сличне кооперације у производњи, заједничког наступа са сопственим производима на трећим тржиштима, развоја регионалне инфраструктуре и сл.

Регионална сарадња и интеграција доприносе повећаној либерализацији међународне трговине и интернационалних економских односа уопште. Због тога на регионализацији инсистирају и интернационалне институције, нарочито Светска трговинска организација. Њени постулати и начела најчешће се имплементирају у релације између земаља у тој сарадњи и интеграцији. То је још један податак који имплицира на чињеницу да је реч о делу процеса глобализације који има огрман економски значај. Неучесствовање неких делова или региона у свету у овом процесу доноси штету њима самима која резултира успоравањем њиховог економског развоја, доводи до економске нестабилности и ниског стандарда становништва.

3.1. Глобализација и међународни економски односи

Имплементација националне привреде у интернационалне економске односе представља неопходност. Било који други избор у домену спољно-економске политике за последицу би донео негативне ефекте по националну привреду који се огледају у виду заостајања за глобалним друштвено-економским развојем. Повећање интензитета међународних економских односа у свету, уз перманентно повећање броја актера у последњих педест година, за последицу је имало и формирање глобалног света који егзистира у данашњем облику. Боље познавање интернационалних економских релација носиоцима економске политике омогућава боље препознавање најповољније могућности за инклузију националне привреде у интернационалну поделу рада, а са циљем максимизирања свих облика користи.

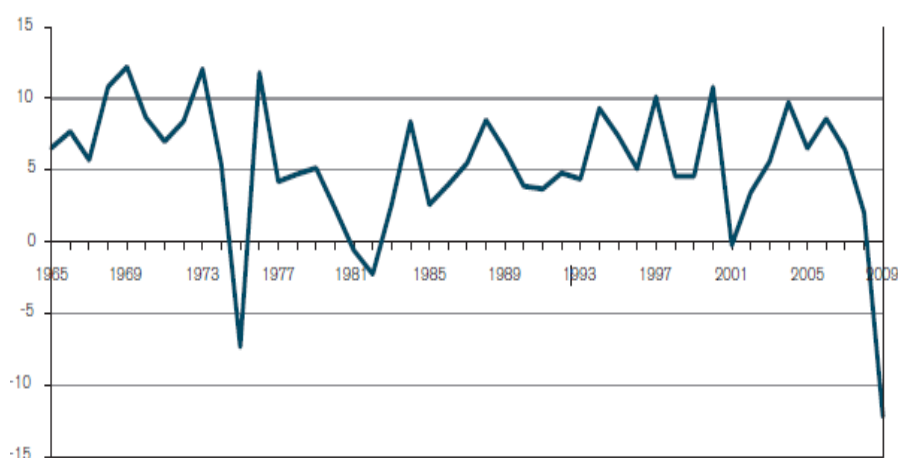
„У савременом свету, у све већем броју земаља, иностране услуге и производи постају веома значајни за животни стандард потрошача. Највидљивије лице развоја процеса глобализације је раст светске трговине, која у садашње време вишеструко превазилази раст светске производње“.⁶⁴

Класичне форме интернационалне трговине подразумевају метод инклузије привреде поједине државе у међународну поделу рада путем спољнотрговинских извозно-увозних и робно-услужних делатности, као и кроз финансијске трансакције. „Обим светске трговине у 1973. години је био за готово шест пута већи него 1950. године, што

⁶⁴ Грандов, З., *Међународна економија и глобализација*, Београдско трговачко друштво, Београд, 2012, стр. 59.

значи да је просечна годишња стопа њеног раста износила око 8 %⁶⁵. Упоредивањем са појединим претходним временским раздобљима очигледно је да је обим раста заиста огroman. „У временском размаку од 1881. до 1913. године, обим индустријске производње света растао је по стопи од 4,2 %, а обим светске трговине по стопи од 2,6 % просечно годишње. У раздобљу 1913-1948, раст обима светске производње износио је реално 2 % годишње, док се обим међународне трговине увећавао по просечној годишњој стопи од само 0,5 %⁶⁶. На Графикону 2 приказан је обим светског извоза роба у периоду од 1965-2009. године изражен у процентима.

Графикон 2. Обим светског извоза робе, 1965-2009. г. (у процентима)



Извор: *World Trade Report 2010 - Trade in natural resources*, WTO, New York, Geneva, 2010., p. 20.

Приметно је да обим светског извоза, зависно од посматраног периода има растуће и опадајуће тенденције. Нарочито је драматичан пад нивоа светске трговине у 2009. години. Тај пад је био још већи у САД УСД (-22,6%), него у укупном обиму (-12,2%).

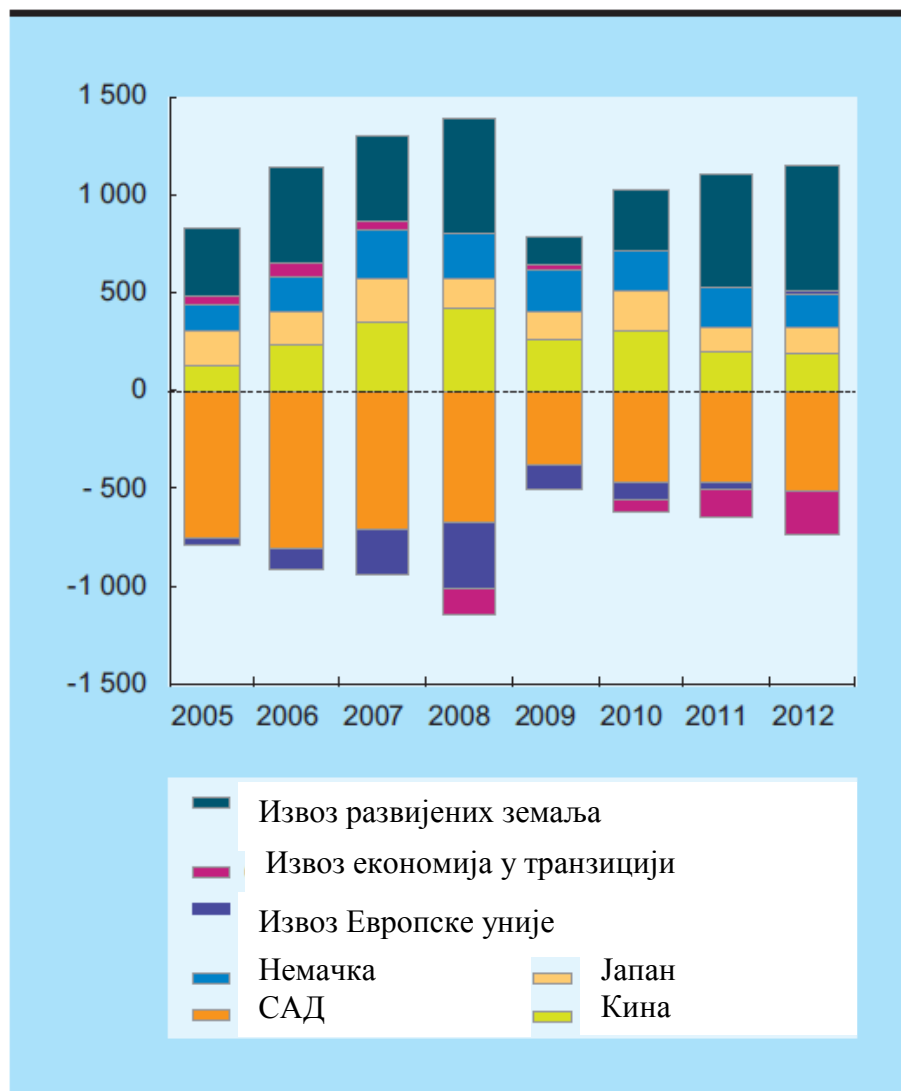
Светска трговина је са позиције водећих држава у извозу исказала нарочиту динамику, иако се окончањем Хладног рата да запазити прилична стабилизација редоследа, а од тог тренутка су уочена три кључна податка: доминација земаља Тријаде (САД, Немачка и Јапан); релативизација позиције САД у контексту заузимања челне позиције и веома снажан пробој азијских земаља. Са регионалне позиције, посматрано по вредности робног извоза и увоза, доминантан је западноевропски регион, Азија и Северна Америка. Ако се посматра структуре светске размене, чеону позицију заузима-

⁶⁵ UNCTAD, *Trade and development report*, Geneva, 2012. стр. 48. преузето са: [http://unctad.org/en/Publications Library/tdr2012_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_en.pdf), приступљено: 31.12.2014.

⁶⁶ Стојадиновић, Д., *Развој спољне трговине Србије од Немањића до данас*, Албеда, Тузла, 1991., стр. 20.

ју индустријски производи наспрам производа из пољопривредног и рударског сектора, односно, већи обим трговине имају производи из сектора прераде наспрам производа из примарне производње.

Графикон 3. Обим светског извоза роба по регионима - земљама, 2005 – 2012. године (у односу на претходну годину, % промена у USD)



Извор: UNCTAD, *Trade and development report, Geneva, 2013. стр. 19.*

Приликом анализе трговине добрима, веома важан аспект представља нето ефекат увозно-извозних активности. Стопе које превазилазе раст светског бруто националног производа узрокују раст светске трговине. Обим светског извоза по регионима-државама, квартално за период од 2002. до краја 2012. године, приказан у односу на протеклу годину (процентуална промена у садашњим САД доларима-УСД), графички је презентован на Графикону 3. Највећа негативна стопа глобалног извоза примећена је у државама Африке и Блиског истока, док најмањи пад бележе земље азијског региона.

Највећи број држава се, приликом креирања сопствене економске политике, фокусира на подизању нивоа међународне конкурентности роба и услуга, што као последицу доноси ширење ван националних граница, што фаворизује интернационалне и извозне активности. Све то даје свој допринос светском процесу глобализације, који у себи садржи либерализацију трговине, нивелацију економских политика држава и агресивнији наступ транснационалних компанија (ТНК) на глобалном тржишту. У последње време транснационалне компаније у све већој мери у оквиру класичних увозно-извозних послова форсирају изградњу подружница у све више држава и путем такве организације производње освајају нова тржишта, као и тржишта пре свега суседних, а и других земаља. Овим се маскира реална слика држава увозница и извозница, пошто се производња и извоз из подружница статистички приписује државама-домаћинима тих подружница ТНК-а. Последица глобализације је повећан обим трговине робама на светском нивоу, али са израженим присуством неповољне структуре у извозу мање развијених земаља и дела земаља у развоју.

3.2. Тржиште као покретач конкурентности привреде

Тржиште представља изузетно важан генератор процеса глобализације и чини једну конститутивну компоненту која је у систему функције глобализације као глобалног процеса. Тржиште представља форму размене производа и услуга кроз робноовчану размену новца и показује укупне односа међу понудом и тражњом. Тржишта одређују потрошачи и потребе које потрошачи исказују, односно разумевање тржишта се базира на свести о потрошачима и њиховим захтевима. Тржиште се углавном посматра као потражна страна, које је фокусирано на производе или услуге којима одређена потрошачка група задовољава своје захтеве. „Као најважније функције тржишта, традиционална економска наука истиче:

- Регулативну функцију,
- Координирајућу функцију,
- Алокативну и информативну функцију,
- Дистрибутивну функцију⁶⁷.

Међународно пословање, које је фокусирано на глобално тржиште, захтева успешно пословање у више различитих земаља, у оквирима различитих вредносних

⁶⁷ Томић, Р., Цветановић, С., Ђорђевић, М., *Основи економије*, Алфа Граф, Нови Сад, 2008., стр. 32.

система, а по свим економским начелима и условима који важе на великим удаљеностима.

Табела 3. Домаће и међународно окружење

Домаће	Међународно
Један главни језик и националност	Вишејезично, вишенационално, вишекултурално
Релативно хомогено тржиште	Фреквентна и разноврсна тржишта
Расположиви подаци, обично тачни и лаки за прикупљање	Прикупљање података је тежак задатак који захтева знатно већи буџет
Политички фактор релативно неважан	Политички фактор често виталан
Релативна слобода од уплитања државе	Национални економски планови, уобичајен је утицај државе на пословну политику предузећа
Индивидуално предузеће има мали утицај на средину	„Гравитациона“ дисторзија великих предузећа
Релативно стабилно пословно окружење	Бројна окружења, веома нестабилна
Јединствена финансијска клима	Разноликост финансијских клима
Једна валута	Валуте које се разликују у стабилности и реалној вредности
Правила пословања добро смишљена и јасна	Правила различита, променљива и нејасна
Руководство генерално навикнуто да дели одговорност и користи финансијску контролу	Руководство често аутономно и није упознато са буџетима и контролом

Извор: Cain, W. C.: *International Planning Mission Impossible? Columbia Journal of World Business*, Jul-August 1970., p. 58.

„Искуство успешних компанија на светском тржишту указује да се под утицајем процеса глобализације мењају основни пословни циљеви у складу са глобалним тржиштем“.⁶⁸ Како је условљен способношћу иновирања компаније, пословни успех се темељи на конкурентској предности и може се описати као изузетно динамичан процес.

По истраживању G. S. Yip-а „постоје четири категорије покретача глобализације између којих мора постојати снажна веза, и то: на првом месту „тржиште“ које је уједно и најзначајнији фактор, а затим „цене“, „влада“ и „конкуренија“. Он наводи да неки

⁶⁸ Јовић, М., „Глобализација – нови оквир дефинисања маркетинг конкурентности“, *Часопис Маркетинг*, Vol. 30, бр. 1, 1999., стр. 11-12.

покретачи могу снажно указивати на глобализацију док други могу заговарати локализацију (табела 4)⁶⁹.

Табела 4. Тржиште као покретач глобализације

ПОКРЕТАЧ		ПРИТИСАК ЗА ГЛОБАЛИЗАЦИЈУ	ПРИТИСАК ЗА ЛОКАЛИЗАЦИЈУ
ТРЖИШТЕ	Потрошачи	Глобални потрошачи	Локални потрошачи
	Канали	Глобални канали	Локални канали
	Маркетинг	Маркетинг који може да се пренесе	Издиференцирани маркетинг
	Земље	Земље водиље	Без очигледне земље водиље

Извор: Пројекција табеле извршена на основу: Зечевић, М.: Глобални и транснационални бизнис и менаџмент, Европски универзитет, Београд, 2008., стр. 387-388.

Глобализација интегрише националне привреде, проширује обим тржишта и омогућује приступ модерним технологијама у комуникацији, производњи, итд. Основни елемент глобалног раста и ширења компанија је постојање великог броја тржишних могућности. Ако се свет посматра као јединствено тржиште, светска компанија тежи ка једновременом и једнаком приступу и ширењу на већи број тржишта, док своје конкурентско преимућство добија разменом искустава, извора и система од једне до друге локације.

Два су начина за учешће и присуство компанија на иностраним тржиштима: географско ширење пословних активности, односно интернационализација и глобална интеграција пословних активности – глобализација. „Кључни процеси који су условили потребу редифинисања улоге и места економског ангажовања у међународним оквири-ма су интернационализација и глобализација производње. Од значаја је баланс између географске покривености и тржишних покривености и присутности на глобално стратегијским тржиштима земаља“⁷⁰. Снажан подстицај интеграције и глобализације директних пословних активности, као и одређивање нових правила комплексног интегрисања предузећа у интернационалне токове допринело је јачању међузависности у светској привреди.

⁶⁹ Yip, G. S., *Total Global Strategy – Managing for Worldwide Competitive Advantage*, Prentice Hall, New Jersey, 1992., p. 67.

⁷⁰ Исто, стр. 59.

„Степен глобализације предузећа мери се на основу три критеријума:

- Пословних активности ван земље,
- Директних инвестиција и производње у иностранству,
- Присутности у стратегијским алијансама“.⁷¹

Тржиште је, уз технолошки напредак, један од најзначајнијих генератора процеса глобализације. У сагласју са сопственом развојном политиком и достигнутим друштвено–економским степеном, свако предузеће мора да прецизно процени сопствене снаге и слабости, тј. шансе и ризике, тако што ће присуствовати само на тржиштима на којима уз компаративне предности одређене земље може да оствари успех и добро се позиционира и где су минимални могући губици.

3.3. Фазе развоја конкурентности националне економије у процесу глобализације

У условима глобалне економије, „ниво конкурентности националне економије и њених компанија је од посебног значаја имајући у виду да је једино интегрисањем у светске економске токове, у својству конкурентске привреде, могуће остварити дугорочну стратегију одрживог економско раста и развоја“.⁷² То је разлог зашто национална конкурентност постаје једна од најзначајнијих тема владе сваке државе, нарочито у условима економске кризе која погађа велики број држава,

Ипак, „многобројне дискусије и разматрања економиста и политичара на тему националне конкурентности, нису произвела јасну и општеприхваћену теорију која би објаснила конкурентност једне државе“.⁷³ Како није установљена опште прихваћена теорија конкурентности, тако не постоји ни јасно дефинисана дефиниција конкурентности зато што је економска теорија развила више начина за вредновање конкурентности државе. Сваки од тих полаза апострофира одређене елементе који дефинишу конкурентност државе и који репрезентују мерљиве резултате реализованог степена конкурентности.

⁷¹ Милисављевић, М., *Маркетинг*, Савремена администрација, Београд, 2001., стр. 548.

⁷² Лековић, В., *Институционална економија*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, 2010., стр. 239.

⁷³ Максимовић, Љ., „Могућности подстицаја конкурентности националне привреде“, *Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, 2009., стр. 85-95.

Неки аутори дефинишу конкурентност као способност земље да реализује економски одржив развој. По Светском економском форуму „конкурентност се дефинише као скуп институција, политика и фактора који одређују ниво продуктивности једне земље. Ниво продуктивности, повратно, представља одрживи ниво просперитета који национална привреда обезбеђује различитим заинтересованим странама (власницима, менаџерима, запосленима, пословним партнерима и друштву у целини)“.⁷⁴

Конкурентније привреде обично су у могућности да реализују виши ниво прихода за своје грађане. Степен продуктивности, такође, одређује стопе приноса на инвестиције (физичких, људских и технолошких) у привреди. Због стопе приноса која је у бити генератор привредног раста, конкурентнија привреда је она која ће брже да расте у средњем и дугом року.

Национална конкурентност је постала једна од главних преокупација владе и привреде у свакој земљи. Међутим, упркос свим разматрањима на ту тему и даље не постоји нека убедљива теорија која би објаснила конкурентност неке државе. У сваком случају, једна ствар је дефинитивно јасна, а то је да се национални просперитет не наслеђује, него ствара. „Конкурентност нације зависи од њене способности да се иновира и унапређује. Оне стичу корист од постојања јаке домаће конкуренције, агресивних домаћих добављача и захтевних локалних купаца“.⁷⁵

У макроекономској теоријској мисли постоје два схватања појма конкурентности, а то су традиционално и савремено схватање. Традиционално се конкурентност схвата као национално учешће на светском тржишту или светској трговини. То чини конкурентност игром са нултим резултатом, односно једна земља може да побољша своју конкурентност једино на рачун друге земље. Ради остваривања овог циља и повећања извоза, цена локалне радне снаге се одржава на веома ниском нивоу и врши се девалвација националне валуте. Некадашњи извори конкурентске предности у данашње време су у потпуности непоуздани и неодрживи, пошто су извори конкурентске предности подложни непрекидним променама. Застарели поглед на изворе конкурентности у жижу поставља контролу спољних фактора производње, попут природних ресурса, рада и капитала, па у конкурентској утакмици победу односе они који имају тзв. компаративну предност, односно предност у трошковима. Међутим, у информатичкој при-

⁷⁴ World economic forum, <http://www.weforum.org>, 21.12.2015.

⁷⁵ Портер М. Е., *О конкуренцији*, Факултет за економије, финансије и администрацију, Београд, 2008., стр. 159.

вреди тежиште конкурентности се помера од екстерних фактора ка интерним факторима (знање, информације, стратегије, пословни амбијент).

Тако, круцијално питање развоја сваке државне привреде постаје продукција услова за брз и одржив раст продуктивности употребом модерних софистицираних извора конкурентске предности. Наиме, „иако је конкуренција на основу експлоатације обиља природних ресурса и јефтине радне снаге легитимна конкурентска стратегија, проблем представља то што је ову ресурсну комбинацију могуће лако имитирати и постоји велика вероватноћа да ће доћи до појаве нових конкурената, који исту робу могу да понуде по нижој цени. Такође, више је него очигледно да ова стратегија не може надокнадити предности знања, информација, нових развојних стратегија предузећа и развијеног пословног амбијента“.⁷⁶

Модерно тумачење конкурентности „своди се на продуктивност и такво схватање је у складу са економским развојем и високим животним стандардом, што подразумева: адекватно плаћену радну снагу, јаку националну валуту, високе приносе на капитал, итд. Зато, продуктивност треба да буде прави циљ сваке привреде, а не извоз сам по себи. Само повећање извоза производа и услуга који могу ефикасно да буду произведени пласирани, има ефекта на повећање националне конкурентности. Постоји и мишљење да су иностране фирме конкурентније од домаћих. Међутим, домаће и иностране фирме нису више или мање конкурентне саме по себи, већ њихова конкурентност зависи од продуктивности њихових активности у земљи у којој послују“.⁷⁷

Неопходно је направити разлику између компаративне и конкурентске предности. Компаративна предност је у основи повезана са производним факторима, попут природних ресурса и цена радне снаге, тј. за ресурсе које држава има на располагању у бољем распореду, односно квалитету или располаже већим количинама у односу на друге државе са којима сарађује у међународној трговини. Компаративна предност се може објаснити као нешто што већ постоји, са стабилним карактером, што је разликује од конкурентске предности, која се заснива на квалитативним чиниоцима, а на које утицај има стратегија компаније као и макроекономска политика. Да би се разумела конкурентност, требало би почети од разумевања истинских извора просперитета. Животни стандард одређене нације производ је продуктивности њене привреде, мерене

⁷⁶ Бошњак М., „Конкурентност и развој као полуге европске перспективе Србије“, *Економски анали*, Београд, 2009., стр. 148.

⁷⁷ Росић И., Веселиновић П., *Национална економија*, Економски факултет, Крагујевац, 2006., стр. 264.

укупном вредношћу производа и услуга произведених по јединици људског капитала и природних ресурса. „Продуктивност зависи истовремено и од вредности националних производа и услуга, мерених ценама на слободном тржишту и од ефикасности с којом се они производе. Продуктивност, такође, зависи и од способности привреде да мобилише људске ресурсе“.⁷⁸ На пример, неке европске земље имају висок степен продуктивности по радном часу, али висок ниво незапослености обара висину националног дохотка по становнику. Из тога је јасно да је објективна конкурентност привреде и компанија мера за продуктивност. Продуктивност омогућава високу стопу дохотка, стабилну националну валуту и висок приход на улагања, што за резултат има висок животни стандард. Због тога већа продуктивност представља циљ, а не извоз. Само уколико нација оствари повећање извоза сопствених производа и услуга, за које постоје услови за продуктивнију производњу од просечне индустрије, национална продуктивност може да бележи раст.

„Национална конкурентност често подразумева способност националне привреде да кроз такмичење на светском тржишту са иностраним привредама осигура стални раст производње, запослености и благостања домаћег становништва“.⁷⁹ Држава је конкурентна уколико је кадра да произведе робе и услуге које испуњавају захтеве глобалног тржишта и које паралелно имају висок стопу додате вредности.

Уз набројане елементе, неки аутори указују на још једну значајну компоненту националне конкурентности. Поменути успех на интернационалном тржишту и пораст животног стандарда мора бити утемељен на реалним економским основама, а не на позајмљеним средствима. Уколико се испуни и овај услов, тада се може рећи да је одређена држава конкурентна.

„Мајкл Портер прави дистинкцију између разумевања конкурентности као:

- удела националне привреде на светском тржишту и
- као нивоа продуктивности земље“.⁸⁰

⁷⁸ Ковачевић, М., *Реалне и виртуалне перформансе привреде Србије у периоду 2000-2008. године*, у Зборнику: „Текућа привредна кретања, економска политика и структурне промене у Србији 2008/2009 године“, Научно друштво економиста са Академијом економских наука и Економски факултет Универзитета у Београду, Београд, 2009. стр. 100-106.

⁷⁹ Радојевић, П., *Дизајн производа и паковања као чинилац конкурентности предузећа у Србији*, Индустрија, Економски факултет Универзитета у Новом Саду, Суботица, 2011. стр. 77.

⁸⁰ Porter, M., *Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity: The Current Competitiveness Index*, In: World Economic Forum (ed): *The Global Competitiveness Report*, Cambridge, 2002., p. 5. Доступно на: http://www.isc.hbs.edu/Micro_9201.pdf

Он, полазећи од првог приступа, имплицира да глобална економија није игра са нултим резултатом, код које се подразумева да уколико једна држава повећа учешће на светском тржишту то иде на уштрб других земаља. Повећање извоза аутоматски не значи да је повећана конкурентност земље, јер конкурентност представља релативну појаву, па тако ако друге државе такође повећају извоз степен конкурентности земље може да остане исти или се чак може погоршати. Портер сматра да „нација може да обезбеди просперитет тако што ће повећати продуктивност и тако што ће се специјализирати у производњи производа и пружању услуга у секторима где је најпродуктивнија“. Дакле, према њему, „кључ повећања конкурентности једне земље је у обезбеђењу услова који ће обезбедити убрзани и одрживи раст продуктивности. Продуктивност представља вредност производње коју створи јединица радне снаге и капитала. Она зависи и од квалитета и од карактеристика производа (што одређује и цену која се за њих може наплатити), као и од ефикасности с којом се ти производи обезбеђују“.⁸¹

Може се закључити да је „конкурентност земље веома сложен феномен који представља резултат деловања државе у смеру обезбеђивања политичке, институционалне, инфраструктурне и сваке друге подршке фирмама које претендују на улогу која се разликује од традиционалне, фирмама које су у позицији да наметну светске тенденције развоја у циљу повећања нивоа продуктивности што резултује повећању животног стандарда“.⁸² Паралелно са тим, држава мора да буде флексибилна приликом спровођења економске политике, како би могла да обезбеди висок ниво могућности прилагођавања на промене које проистичу из динамичног светског окружења, како би се стечени ниво конкурентности одржао и унапредио.

Два су основна концепта конкурентности: микроконкурентност, која третира конкурентност компанија, као њихову релативну предност над осталим предузећима; и макроконкурентност, која се односи на конкурентност националне привреде у целини. Микро конкурентност (компаративна предност предузећа) карактерише производне јединице. Дефинише се попут њихове релативну ефикасности да продају сопствене производе и услуге на тржишту на којем своје присуство има и међународна конкуренција. Конкурентност предузећа заснива се на релативним ценама и квалитету производа у односу на понуду других произвођача. Ниски трошкови пословања (посебно радне снаге) или виши раст факторске продуктивности представљају класичне компоненте

⁸¹ Портер, М., *О конкуренцији*, ФЕФА, Београд, 2008. стр. 164.

⁸² Лековић, *Оп. цит.* стр. 240.

микро компаративне предности, тј. конкурентности. Када је реч о валутном курсу као елементу краткорочне конкурентности, мисли се на микро конкурентност.

Макро конкурентност, тј. компаративна предност свеукупне привреде не детерминише се према висини релативних трошкова. Познато је да та врста конкурентности не проистиче из ниже цене рада у односу на цену радне снаге у осталим привредама. Може се закључити супротно од онога што се намеће површном анализом чињеница које говоре о томе да је домаћа радна снага конкурентнија јер је плаћена мање у односу на друге земље. Податак да је цена рада осетно нижа код нас, имлицира да домаћа привреда нема могућности да обезбеди више зараде управо због сопствене, недовољне конкурентности. Са макро позиције, конкурентност се односи на способност реализовања виших факторских прихода у условима када су домаће компаније под непосредним утицајем међународне конкуренције. Макро конкурентност показује укупне, а не само спољнотрговинске карактеристике домаће привреде.

Основ конкурентности се гради тако што држава повећањем обима извоза роба и услуга одржава равнотежу или суфицит у трговинском билансу, те на тај начин успева да покрије вредност увоза, односно да реализује суфицит, те паралелно достиже факторске приходе са којима може да конкурише приходима држава са којима има највећи обим спољнотрговинске размене.

Микро и макро конкурентност су међусобно условљене. „Без унапређења на микро нивоу, реформе на макро нивоу неће имати успеха у унапређењу конкурентности државе. Аргентина је, примера ради, унапредила већи број макроекономских политика што је допринело значајном повећању прилива страног капитала, доводећи до пораста домаће потрошње. Ипак, до упоредног унапређења пословања фирми није дошло па је продуктивност економије Аргентине остала на ниском нивоу. Током времена, висока незапосленост и хронични дефицит платног биланса је поништио ефекте макроекономских реформи и довео до још веће кризе“.⁸³ Слична ситуација се догодила и у Србији.

Да би компаније успеле да одрже постигнути степен, као и како би унапредиле конкурентност неопходно је да буду фокусиране на перманентни развој конкурентских предности. „Конкурентска предност представља реалну основу или рационалан начин

⁸³ Ketels, С., *Michael Porter's Competitiveness Framework – Recent Learnings and New Research Priorities*, J Ind Compet Trade, New York, 2006. p. 119.

на који конкретно предузеће може да се појави или надмеће на одабраном тржишту како би остварило неке своје посебно дефинисане циљеве“.⁸⁴

Конкурентска предност се постиже или испоруком исте вредности купцима уз мање трошкове од конкуренције (предност ниских трошкова) или давањем веће вредности купцима уз просечне трошкове (диференцијација). „Конкурентска предност постоји кад је предузеће:

- ефикасније од супарника у одбрани на супрот конкурентских сила,
- успешније приликом привлачења купаца као приликом уверавања да његови производи имају супериорну вредност,
- боље у понуди доброг производа по ниској цени или онога који има већу стварну или опажену вредност за купце (за што су они спремни да плате премијску цену)“.⁸⁵

У литератури и пракси су се издвојиле „три стратегије предузећа које су усмерене ка стварању конкурентских предности:

- стратегија диференцијације производа,
- стратегија редукције трошкова или лидерства трошкова,
- стратегија врхунског услуживања потрошача са могућношћу фокусирања на одређене специфичне тржишне сегменте“.⁸⁶

Стратегија диференцијације је стратегија у којој разлика у односу на конкуренте представља темељ за реализовање конкурентске предности. Тржишту се нуде производи и услуге који се разликују од конкурентских по неким особинама које су значајне потрошачима. Неке од особина које производ и услуга могу поседовати су:

- препознатљив бренд
- статусни симбол
- технологија
- иновација
- посебне карактеристике
- додатне услуге

⁸⁴ Мићић, В., *Конкурентност индустрије Србије као претпоставка њеног ефикасног развоја*, Докторска дисертација, Економски факултет, Крагујевац, 2010. стр. 11.

⁸⁵ Типурић, Д., *Конкурентска предност предузећа - избор између ниских трошкова и диференцијације*, Пословна анализа и управљање, Економски факултет, 1999. Загреб, стр. 3.

⁸⁶ Новићевић, Б., Антић, Ј., Стевановић, Т., *Управљање перформанси предузећа*, Економски факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2005. стр. 59.

- дилерска и сервисерска мрежа.

Стратегија диференцијације наглашава „стварање нове или повећање постојеће вредности за потрошаче и то понудом производа јединствених димензија на којима се може постићи врхунска цена. Код стратегије диференцијације производа главни акценат је на ширини производно – продајног асортимана производа који се нуде“.⁸⁷

Стратегија смањења трошкова, односно лидерства трошкова. Применом ове стратегије компанија покушава да постане водећи нискобуџетни произвођач у припадајућем делу привреде. „Смањујући трошкове до крајњих граница фирма остварује већи профит у односу на конкуренцију. Међутим, фирма никако не сме при томе да дозволи да њен производ много заостаје од конкурентског, јер би у том случају морала да спушта цене испод конкурентских и на тај начин би изгубила све што је овом стратегијом постигла“.⁸⁸

Стратегија врхунског услуживања потрошача са могућношћу фокусирања на одређене специфичне тржишне сегменте. Ова стратегија је „примерена предузећима која се баве малопродајом, и карактеристично за њу је то да мора бити стално фокусирана на тренинг, мотивисање и задржавање запослених ретке специјалности, који поседују било природне било стечене способности да постигну највиши нову услуга потрошачима“.⁸⁹

Евидентно је да свака од представљених стратегија подразумева различите приступе остваривању одређене конкурентске предности и стратегијског циља. Дакле, „савремени приступ стратегијама се директно везује за концепт одрживе конкурентске предности и такве стратегије представљају комбинацију различитих активности чијим се уклапањем, усаглашавањем и међусобним допуњавањем ствара „генерички ланац вредности“ и највећа економска вредност за тржиште“.⁹⁰

Примарне активности су:

- Улазна логистика – поред квалитетних контаката са добављачима, укључује и активности пријема, складиштења и распоређивања улаза (дистрибуција материјала у производњу, на пример).

⁸⁷ Исто, стр. 60.

⁸⁸ Опачић, М., *Информационе технологије и конкурентска предност*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2008. стр. 15.

⁸⁹ Новићевић, Б., Антић, Љ., Стевановић, Т., *Оп. цит.*, стр. 67.

⁹⁰ Мићић, В., *Оп. цит.*, стр. 9.

- Операције – подразумева трансформацију улаза у излаз (излазне производе и услуге).
- Излазна логистика – складиштење и дистрибуција излаза (готових производа, на пример).
- Маркетинг и продаја – квалитетно пласирање информација купцима о производима и сервисима, придобијање купаца за куповину и пружање подршке купцима при куповини.
- Сервис - активности које гарантују да ће производ или услуга наставити да функционишу добро код купца и у постпродајном периоду.
Секундарне активности су:
 - Набавка – прибављање улаза и сировина за организацију.
 - Менаџмент људским ресурсима – запошљавање, тренинг, распоређивање, отпуштање, и друго.
 - Технолошки развој – развој опреме, хардвера, софтвера, процедура, техничког знања за обављање основних делатности организације.
 - Инфраструктура, активности које подржавају потребе организације: организација, правни послови, финансије, планирање, обезбеђивање квалитета, односи са државном управом и слично.

„Сагледавањем ланца вредности се може видети да се повезивањем примарних и секундарних активности врши стварање конкурентских предности. Према свему претходном, као једина одржива конкурентска предност се може идентификовати способност предузећа да буде продуктивније у односу на конкуренте“.⁹¹

Макро конкурентност се базира на глобалној ефикасности националне привреде, флексибилности производње, начину коришћења технологије и инвестиција, продуктивности, економичности и рентабилности производње (степен искоришћења рада, капитала и знања). У теорији која се бави спољном трговином све чешће је у употреби термин „интегрална конкурентност, где борбу на светском тржишту воде успешна предузећа и њихове банке, а помаже им њихова ефикасно организована држава“.⁹² Задатак привредног сектора је да, уз стабилну и предвидиву макроекономску политику (политику владе), креира повољан амбијент за конкурентност, у форми економског такмиче-

⁹¹ Исто, стр. 13.

⁹² Унковић, М., *Међународна економија*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2007. стр. 208.

ња, да производи производе високе технологије, који су прихватљиви на светском тржишту. Микро или макро конкурентност је резултат сложених и бројних чинилаца који синхронизовано делују на разним нивоима економске организације. Немогуће је трајно увећати конкурентску способност уколико се пре тога ти чиниоци правилно не распореде и не преведу у регуларно функционисање.

Сложеност чинилаца међународне конкурентности описују резултати истраживања ИМД из Лозане које је објавио *World Competitiveness Yearbook*. ИМД је рашчланио све елементе који имају непосредан или посредан утицај приликом повећања конкурентности у четири велике групе. У тексту који следи наводе се „кључни међу њима.

ЕКОНОМСКИ УСЛОВИ:

- конкуренција заснована на тржишним основама која доводи до побољшања привредних услова земље;
- већи број конкурентских предузећа унутар земље, доводи до већег броја предузећа која су конкурентна на страном тржишту;
- отвореност ка међународним токовима привређивања доводи до повећања економског потенцијале земље;
- међународне инвестиције доводе до увећања ефикасности алокације привредних ресурса;
- конкурентност извоза је у тесној вези са развојном оријентацијом државе.

ЕФИКАСНОСТ ВЛАДЕ:

- интервенције државе у привредним активностима требало би да буду минималне и независне у погледу креирања конкурентских услова за пословање предузећа;
- држава је дужна да омогући макроекономске и социјалне услове који ће бити транспарентни те на тај начин утицати на смањење спољних ризика по предузећа;
- држава треба да буде прилагодљива приликом спровођења економске политике када постоје честе промене међународних околности;
- држава треба да се стара о обезбеђивању одговарајућих услова за образовање и да потенцира развој предузећа која се заснивају на знању.

ЕФИКАСНОСТ ПРИВРЕДЕ:

- основни постулат успешног менаџмента је способност за прилагођавање у погледу спољних околности и на тај начин увећавање конкурентности извозника;
- финансијска средства која су на располагању омогућавају лакше обављање активности које за директну последицу имају стварању нове вредности;
- развијени финансијски сектор подржава подизање међународне конкурентности државе;
- одржавање животног стандарда на високом нивоу претпоставља повезивање са међународном привредом;
- образована и квалификована радна снага доприноси повећању конкурентске способности земље;
- ставови запослених имају свој утицај на конкурентност привреде.

ИНФРАСТРУКТУРА:

- инфраструктурна развијеност подржава динамичну економску активност;
- развијена инфраструктура захтева имплементацију ефикасних информационих технологија и ефикасну заштиту природних ресурса;
- компаративну предност је могуће изградити на ефикасној и иновативној употреби постојећих технологија;
- инвестиције у фундаментална истраживања и иновације остварују нова знања од кључне важности за земљу која се налази на развијенијем делу привредне лествице;
- дугорочне инвестиције у истраживања и развој ће повећати конкурентност предузећа⁹³.

Конкурентност се, може се посматрати из три угла: из угла компанија, из угла привредних грана и из угла националне привреде. Економској институцији најближи је концепт конкурентности на нивоу предузећа. За неку компанију се може дати суд да је конкурентна уколико одржава висину профитне стопе на нивоу који је изнад просечног нивоа индустријске гране којој припада. То је, заправо, способност компаније да опстане на тржишту, да у континуитету врши размену са клијентима и са својим добављачима. Опстајати на тржишту никако не значи повлачити се из посла, али за компанију која

⁹³ Група аутора, *Конкурентност привреде Србије*, Народна банка Србије, Београд, 2003. стр. 27.

није у могућности да издржи притисак конкуренције, остаје могућност да се повуче са тржишта. За разлику од компанија, национална привреда нема такву могућност, а такође ни нека привредна грана.

За неку фирму се може рећи да је неконкурентна, уколико тржишна вредност њене пасиве (дуг и сопствена средства) не покрива висину трошкова замене средстава у њеној активи. То имплицира да су, у тој компанији, неке или све инвестиције у прошлости биле погрешне. Намеће се питање: да ли је степен конкурентности једне привреде једнак степену конкурентности њених предузећа? Велики број анализа говори да има земаља са изузетно конкурентним компанијама, које у међусобној размени приказују нижи ниво конкурентности у односу на државе које вешто комбинују економију обима са политиком заштите домаће производње. Такође се намеће и питање да ли држава има могућност да допринесе конкурентности појединачних предузећа? „Одговор на ово питање је позитиван, и то:

- спровођењем стабилизационог програма, са циљем елиминисања монетарних узрока инфлације и отклањања буџетског дефицита;
- спровођењем програма либерализације, са циљем уклањања баријера у међународној размени, као и на домаћем тржишту;
- унапређењем инпута, са циљем унапређења људских ресурса бољом организацијом едукативног система⁹⁴.

Степен конкурентности на нивоу привредне гране је другачији од нивоа конкурентности на нивоу компаније, иако остају исти принципи: уколико је укупна факторска продуктивност једне гране на вишем нивоу од факторске продуктивности грана страних учесника, може се говорити да та привредна грана поседује конкурентску предност. Исто је на снази уколико има ниже трошкове по излазној јединици.

Параметри за вредновање степена конкурентности на нивоу националне привреде су уобичајени индикатори, помоћу којих се вреднује ниво продуктивности националних ресурса и брзина излазног раста: пораст продуктивности, стварни пораст прихода по становнику, показатељи перформанси међународне размене - структура извоза (веће учешће производа са вишим садржајем додате вредности указује на већу конкурентност), ниво партиципације у светском извозу и стопа извозног раста. Једноставно, уколико је стопа реалног раста националног дохотка једне државе на вишем нивоу од

⁹⁴ Исто, стр. 30.

стопе раста трговинског партнера у окружењу (под условом да се, на дужи рок, са њим успоставља равнотежа у слободној трговини), може се закључити да привреда земље има конкурентску предност.

Тржишно учешће је индикатор нивоа извозне конкурентности привреде, који имплицира да ли је пораст или смањење извоза резултат побољшања или погоршања извозне конкурентности привреде, односно да ли представља последицу повећања, односно смањења извозног тржишта.

Више од тридесет година, Светски економски форум (*World Economic Forum's annual competitiveness reports*) у свом Годишњем извештају о конкурентности, анализира велики број елемената који обезбеђују националним економијама постизање одрживог економског раста.

Светски економски форум од 2005. године, своју анализу конкурентности заснива на Индексу глобалне конкурентности (*Global Competitiveness Index -GCI*). То је свеобухватни индекс за вредновање конкурентности националне привреде, која обухвата микроекономске и макроекономске темеље националне конкурентности.⁹⁵

Како је глобална конкуренција током времена постајала све јача, тако је и основа за пораст исте све више нагињала ка производњи и усвајању знања. Успеху неке привреде доприносе разлике у националним вредностима, култури, привредним структурама, институцијама и историји. Земље се приметно разликују и у погледу структуре конкурентности. Ниједна од њих не може да буде конкурентна у свим секторима. „Државе остварују успех у неким областима привреде само зато што је њихово домаће окружење најнапредније, најдинамичније и најизазовније. Дакле, без обзира на непостојање неке званичне дефиниције која би могла да у потпуности приближи појам конкурентности нација, главни проблем, чијем би решавању све државе требало да теже је, како повећати продуктивност“.⁹⁶ Најзначајнији циљ једне земље је да својим становницима обезбеди висок животни стандард и његов стални раст. Способност да се тај циљ оствари у директној је зависности од продуктивности са којом се у одређеној земљи користе радна снага и капитал. „Продуктивност представља вредност производње коју створи јединица радне снаге или капитала. Она зависи и од квалитета и од карактеристика

⁹⁵ Прва верзија Индекса глобалне конкурентности објављена је 2004. године

⁹⁶ Параушић В., *Институционалне и инфраструктурне препреке конкурентности Републике Србије*, 2010., <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0025-8555/2007/0025-85550704597P.pdf>, 06.01.2015.

производа, као и од ефикасности са којом се ти производи обезбеђују⁹⁷. Она је главна детерминанта дугорочно високог животног стандарда у једној земљи, као и основна детерминанта националног дохотка по становнику. Продуктивност људских ресурса детерминише ниво зараде запослених, док продуктивност искоришћења капитала одређује приход који ће он генерисати својим власницима.

Уколико се ствари посматрају са историјске тачке, економисти који су се бавили овом проблематиком мишљења су да су „следећа 4 фактора пресудна за ниво конкурентности неке државе:

- Географски положај земље,
- Природна богатства (племенити метали, гасови, минерали, нафта),
- Радна снага,
- Популација земље⁹⁸.

У данашње време ствари су, донекле, измењене. Ови чиниоци припадају групи оних елемената на које државе немају превелик утицај, јер имају наследни карактер и сматрају се пасивним факторима конкурентности. Мајкл Портер, водећи економски теоретичар из области конкурентности региона и држава, мишљења је да је одржив економски развој тешко реализовати уколико се он базира на овим наследним факторима. Он чак сматра да велики број наследних фактора може да има негативан утицај на потенцијал неке земље, јер се може догодити да превлада мишљење да, услед наслеђених фактора, не постоји потреба за усавршавањем и унапређивањем сопствених компетитивних способности.

Према Мајклу Портеру, „следећа 4 фактора представљају основу за подизање нивоа конкурентности неке земље:

- **Факторски услови.** Представљају стање фактора производње као што су адекватно обучена радна снага, развијена инфраструктурна мрежа и природна богатства.
- **Услови тражње.** Зависе од потреба домаћег тржишта за одређеним производом или услугом.
- **Сродне и помоћне гране.** Неопходна је подршка у виду пратећих индустрија које су конкурентне на светском тржишту.

⁹⁷ Портер М. Е., *Конкурентска предност*, Аsee, Нови сад, 2007. стр. 284.

⁹⁸http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_0/konkurentnost_privrede_srbije.pdf, 26.12.2015.

- **Стратегија и структура фирме и ривалитет.** Начин на који настају компаније, облици управљања истим и природа ривалитета између домаћих фирми⁹⁹

Ове детерминанте стварају национални амбијент у којем се компаније оснивају и уче како да буду конкурентне. Компаније долазе до конкурентске предности у ситуацији када национално окружење дозвољава и подржава веома брзу акумулацију специјализованих производних средстава и вештина, пре свега захваљујући већем улагању напора и већој посвећености. У случају када окружење у земљи дозвољава бржи проток информација и реалан увид у асортиман неопходних производа и процеса, предузећа добијају конкурентску предност. На крају, уколико то исто окружење на њих врши сталан притисак да имплементирају иновације и инвестирају, компаније не само што стичу конкурентску предност, већ је и временом унапређују.

Свој ниво конкурентности државе подижу уколико креирају динамично окружење које тиме приморава компаније које су присутне на том тржишту да перманентно побољшавају сопствене капацитете и унапређују своје производне способности. То не мора да значи да ће све компаније из те државе остваривати компаративну предност, јер немају сви иста знања и средства, нити користе подједнако повољне околности које се стварају на тржишту. Ипак, оне фирме које прођу такву селекцију на домаћем тржишту, свакако ће имати веће шансе за реализацију успеха на иностраном тржишту.

Два битна елемента употпуњују слику о конкурентности неке земље, а то су улога државе и спољни утицаји, тј. нове могућности за реализацију компаративне предности. Нове могућности за побољшање пословања представљају догађаје на које компаније и владе држава не могу да остваре утицај. То су махом иновације из домена модерних технологија, спољнополитички фактори, ратови и радикалне промене у потражњи страних тржишта. Ове ствари могу да доведу до дисконтинуитета који може поново да формира структуру неког сектора привреде. Овакве ситуације могу да дају прилику компанијама из неке друге земље да у потпуности потисну са тржишта неког свог конкурента из исте гране. Слични догађаји су одиграли важну улогу приликом промене односа снага на светском тржишту. „Никако не треба занемарити улогу коју држава има у креирању компаративне предности. Њена улога се налази у директној интеракцији националне политике и четири елемента конкурентности који представљају ромб националне предности. Антимонополски закони утичу на ривалитет међу домаћим

⁹⁹ Porter M. E., *The Competitive Advantage Of Nations*, Palgrave, New York, 1990., p. 70.

компанијама. Инвестиције у образовни систем могу довести до промене фактора производње¹⁰⁰. Напокон, уколико држава предузима кораке који могу да имају негативан утицај на елементе који чине ромб националне конкурентности, веома је вероватно да ће шансе за развој националне привреде бити умањене.

Факторски услови. „Према стандардној економској теорији, трговинске токове у некој земљи ће одредити фактори производње: радна снага, капитал, земља, природни ресурси и инфраструктура. Она каже да ће једна земља извозити производе за чију производњу се највише користе фактори којима располаже у релативно великим количинама¹⁰¹. За ову доктрину, која потиче из времена Адама Смита¹⁰² и Давида Рикарда¹⁰³, Мајкл Портер каже да је „у најбољем случају непотпуна, а у најгорем нетачна“. У врхунским делатностима које чине основу сваке развијене привреде, државе своје најбитније чиниоце производње не наслеђују већ стварају, као на пример високо квалификоване кадрове или научну базу. Најважнији елементи производње су они који траже стална и велика улагања и специјализацију. Елементарни фактори, као што су радна снага или локални извор сировина, не представљају предност у делатностима које интензивно користе знање. „Данас се ти фактори лако могу избећи захваљујући савременој технологији. Земље успевају у секторима у којима посебно добро стварају факторе производње. Предност произилази из присуства институција светске класе, које прво креирају специјализоване факторе а затим непрекидно раде на њиховом унапређивању¹⁰⁴. Тако, „данас у Данској постоје болнице које се искључиво баве проучавањем и лечењем дијабетеса и које представљају водећег светског извозника инсулина, док Холандија има врхунске истраживачке институте који се баве узгајањем, паковањем и превозом цвећа, што је сектор у којем ова земља представља највећег извозника на свету¹⁰⁵. Велики број економских теоретичара често наводи пример Јапана који је острвска земља и који објективно не поседује неке значајне природне ресурсе. Управо су ти недостаци елемената производње натерали ову земљу на подстицање конкурентских

¹⁰⁰ Porter M. E., (1990) *On. цит.*, стр. 74.

¹⁰¹ <http://www.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/wealth-nations.pdf>, 01.04.2015.

¹⁰² Адам Смит (1723-1790) је био шкотски филозоф и један од пионира политичке економије. Његова књига *The Wealth Of Nations* се сматра првим модерним економским делом. Многи на њега гледају као и на зачетника капитализма.

¹⁰³ Давид Рикардо (1772-1823) је један од најутिकाјнијих класичних економских теоретичара. Био је члан енглеског Парламента, бизнисмен и финансијер.

¹⁰⁴ Портер М. Е., *О конкуренцији*, ФЕФА, Београд, 2008. стр. 177.

¹⁰⁵ <http://www.weforum.org>, 23.04.2015.

иновација захваљујући којима Јапан данас спада у групу најпродуктивнијих држава на свету.

Услови тражње. Поједини би помислили да би логичан след догађаја био да се, због глобализације конкуренције, смањи значај домаће тражње. Ипак, пракса је често показивала да је стварност другачија. Државе стичу конкурентску предност у секторима у којима домаћа тражња њиховим компанијама даје јаснију слику о потребама купаца и где управо захтевни купци врше притисак на компаније да се брже иновирају. „Величина домаће тражње показује се као мање значајна од њеног карактера. Дакле, може се рећи да је природа домаћих купаца најзначајнији фактор. Компаније из једне земље стичу конкурентску предност уколико су домаћи купци најрафиниранији и најзахтевнији купци неких производа или услуга у свету. Управо они пружају увид у савремене потребе потрошача, врше притисак на компаније да остварују више стандарде и подстичу на унапређење, иновације и усавршавање како би ушли у савременије сегменте“.¹⁰⁶ Компаније у једној земљи могу да антиципирају глобалне трендове ако се вредности те државе шире, тј. уколико држава заједно са својим производима извози и своје вредности и укусу. „Еколошки покрет у Данској омогућио је успех компанијама које производе опрему за спречавање загађења вода. Шведска већ дужи низ година обраћа посебну пажњу на хендикепиране особе што је довело до све конкурентније индустријске гране усредсређене на посебне потребе људи. Огроман међународни успех америчких ланаца брзе хране не описује само карактер тог народа већ и намеће ширење таквог става на остатак света“.¹⁰⁷ Данас се преко масовних медија, политичког лобирања и активности глобалних компанија на најлакши начин преносе вредности и афинитети неке земље.

Сродне и помоћне делатности. Трећа детерминанта ромба националне конкурентности је присуство сродних и помоћних делатности које су међународно конкурентне. Међународно конкурентни добављачи који су базирани у матичној земљи на више начина остварују предност у делатностима вишег степена обраде. Мајкл Портер у свом делу *The Competitive Advantage Of Nations* наводи пример италијанских произвођача златног и сребрног накита који су светски лидери у тој области једним делом и због тога што две трећине светске производње машина за израду накита и рециклирања племенитих метала држе италијанске компаније. „Много значајнија ствар од обичног

¹⁰⁶ Портер М. Е., (2008) *Оп. цит.*, стр. 180.

¹⁰⁷ <http://www.clds.rs/newsite/07%20FOKUS.pdf>, 11.04.2015.

приступа машинама јесте предност коју домаће сродне и помоћне делатности, услед блиских пословних веза, могу да пруже на пољу иновација и пословног усавршавања. Ту се првенствено мисли на коришћење предности брзих комуникација, континуираног протока информација и сталне размене идеја и новитета¹⁰⁸.

„Компаније у једној земљи имају највише користи када су и сами добављачи конкурентни на глобалном нивоу. За државу може да буде погубна политика стварања добављача који у потпуности зависе од домаће индустрије и који нису у стању да задовоље потребе страних конкурената“¹⁰⁹. Домаћа конкурентност сродних делатности може да донесе огромне користи на пољу унапређења пословања. Повећава се могућност да ће компаније прихватити неке нове технике и вештине, као и да доведе до појаве нових фирми које ће у конкуренцију унети нов приступ.

Стратегија и структура фирми и њихово ривалство. Не постоји ниједан универзалан систем менаџмента, тј. начин на који се предузећа оснивају и организују. Особине домаће конкуренције су такође различите од земље до земље. Успешни интернационални конкуренти у Италији су често мала или средња предузећа у приватном власништву, која су вођена попут проширене породице. Супротно од тога, предузећа у Немачкој су често строго хијерархијски структурирана, а такав је и систем менаџмента, а највише руководство је технички образовано. „У секторима у којима италијанске компаније представљају светске лидере, као што су производња лустера, обуће и намештаја, стратегије компаније су на производима по жељи купаца, услуживању одређеног сегмента и невероватној флексибилности што се уклапа у динамику индустрије и карактер италијанског система управљања. Насупрот томе, немачки систем управљања функционише добро у делатностима оријентисаним на технику и инжењеринг, као што су оптички производи, хемикалије и компликоване машине, где ови сложени производи захтевају прецизну производњу, пажљив процес развоја и сервисирање после продаје што је све немогуће без дисциплиноване структуре менаџмента“¹¹⁰.

Успех једне нације је у великој мери завистан од врсте образовања које бирају талентовани људи и позиције на коју се запошљавају, колико су вредни и посвећени послу који обављају. „Нације су обично конкурентне у активностима из којих израстају национални узорци. У Швајцарској, то су банкарство и фармацеутска индустрија. У

¹⁰⁸ Porter M. E., *The Competitive Advantage Of Nations*, Palgrave, New York, 1990. p. 80.

¹⁰⁹ Портер М. Е., (2008) *Оп. цит.*, стр. 182.

¹¹⁰ Исто, стр. 183.

Израелу су најважнија занимања повезана са земљорадњом и одбраном¹¹¹. Снажна домаћа конкуренција тера компаније да почну да размишљају о излазу на глобална тржишта, што представља први предуслов за успех на њима, јер поседују искуства стечена на домаћем тржишту. Јаки локални конкуренти приморавају једни друге да се угледају на страна тржишта како би постали ефикаснији и профитабилнији.

Временом су развијени бројни индикатори за вредновање конкурентности. Међу њима се као најрелевантнији издвајају:

- 1) Индекс глобалне конкурентности (GCI). Анализа конкурентности националних привреда помоћу овог индекса представљена је у Извештају о конкурентности у свету (The Global Competitiveness Report) који једном годишње публикује Светски економски форум.
- 2) Индикатор услова пословања. Овај индикатор је представљен у Извештају о пословању (Doing Business), који публикује Светска банка.
- 3) EBRD транзициони показатељи. Ови показатељи су представљени у Извештају о транзицији Европске банке за обнову и развој.

Сваки од ових индикатора покрива поједине елементе конкурентности, тј. они представљају квалитативну или квантитативну оцену одређених сегмената конкурентности. „Суштина рангирања конкурентности национале привреде и њених перформанси у односу на друге земље јесте идентификовање потенцијалних институционалних и тржишних недостатака и слабости економске политике, које би могле да угрозе даљи економски раст“¹¹².

Индекс глобалне конкурентности за основ узима претпоставку да у модерној глобализованој привреди егзистира не мали број фактора који детерминишу конкурентност националних привреда. Особина глобалног индекса конкурентности је та што су сви елементи конкурентности сврстани у 12 категорија („12 стубова конкурентности“). Утицај одређених елемената конкурентности завистан је од степена привредног развоја у којем се држава налази. За државу која је тренутно у иницијалној фази развоја од круцијалног значаја су тзв. основни фактори конкурентности. У наредној фази развоја земље, као елементи за оцењивање узимају се: више образовање и обука, ефикасност тржишта роба и услуга, ефикасност тржишта рада, софистицираност финансијског

¹¹¹ <http://www.economy.rs>, 11.04.2015.

¹¹² Миловановић, Г., Веселиновић, П., *Глобализација и транзиција*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, 2009. стр. 282.

тржишта, познавање и коришћење технологија и величина тржишта. Наредну фазу конкурентности детерминишу елементи развоја иновација и креирање привреде руковођене иновацијама. Светски економски форум је ради дефинисања глобалног индекса конкурентности употребио укупно 110 фактора конкурентности.

Слика 12. Дванаест стубова конкурентности Светског економског форума



Извор: *The Global Competitiveness Report 2013–2014, World Economic Forum, Geneva, 2015. pp. 7.*

Анализа конкурентности националних привреда путем GCI индекса представљена је у Извештају о конкурентности у свету Светског економског форума. „Овај извештај представља један од најрелевантнијих извештаја о конкурентности националних привреда, с обзиром да покрива преко 130 земаља и обезбеђује целовит поглед на факторе који су критични за достизање продуктивности и конкурентности. GCI је званично лансиран у септембру 2006. године, као део Извештаја Глобалне конкурентности 2006–2007. године“.¹¹³ Образац за израчунавање овог индекса садржи две врсте података: подаци добијени путем анкете (soft data) која се врши међу компанијама, и то у

¹¹³ Парушевић, В., Цвијановић, Д., *Конкурентност привреде Србије мерена индексима конкурентности Светског економског форума 2007-2008*, Зборник Матице српске за друштвене науке, 2007. стр. 160.

истом облику за сваку државу која је предмет истраживања.; и статистички подаци (hard data).

Анкета Светског економског форума има стандардизовану форму и употребљава се у истом облику у 142 државе које партиципирају у истраживању. Руководиоци компанија одговарају на широку палету питања о пословном окружењу, тј. презентују сопствену оцену о квалитету различитих фактора од утицаја за пословање. У највећем броју питања тражи се оцена на скали од 1 до 7, при чему 1 представља најгору оцену, а 7 најбољу. Што се тиче статистичких података то су пре свега: „брuto домаћи производ, број становника, стопе инфлације, пореске стопе, буџетски дефицит, јавни дуг, увоз и извоз, царине и тарифе, каматне стопе, очекивани животни век, издаци за образовање, подаци о образованости становништва, број компјутера, број интернет прикључака и слично“.¹¹⁴

Табела 5. Структура индекса глобалне конкурентности

Нивои развијености светских економија	Основни услови	Фактори ефикасности	Иновативни фактори	BDP per capita (u USD)
Фаза 1 Факторско вођење економије	60%	35%	5%	До 2.000
Транзиција из 1 у 2				2000-3000
Фаза 2 Ефикасно вођење економије	40%	50%	10%	3.000-9.000
Транзиција из 2 у 3				9.000-17.000
Фаза 3 Иновативно вођење економије	20%	50%	30%	Преко 17.000

Извор: Миловановић, Г, Веселиновић, П., (2009) Глобализација и транзиција, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, стр. 282.

GCI индекс је композитни индекс и састављен се од три елементарна подиндекса која се даље дезинтегришу на стубове конкурентности, а има их 12. Структуру овог индекса је смислио Портер, који је уједно и идејни носилац методолошког система за

¹¹⁴ The Global Competitiveness Report 2013–2014, World Economic Forum, Geneva, 2015. pp. 6.

израчунавање овог индекса. Овај индекс је у углавном усклађен са структуром Порте-ровог дијаманта конкурентности, односно имплементира елементе конкурентности које поменути дијамант обухвата. Сврха дељења GCI индекса конкурентности на 12 стубова конкурентности налази се у томе да се веома сложен и слојевит појам националне конкурентности лакше разуме.

ОСНОВНИ УСЛОВИ. Овај подиндекс се даље рашчлањава на:

- институције,
- инфраструктура,
- макроекономска стабилност,
- здравство и основно образовање.

ФАКТОРИ ЕФИКАСНОСТИ. Овај подиндекс се даље рашчлањава на:

- високо образовање и обука,
- ефикасност тржишта робе,
- ефикасност тржишта радне снаге,
- сложеност финансијског тржишта,
- технолошка спремност,
- величина тржишта.

ИНОВАТИВНИ ФАКТОРИ. Овај подиндекс се даље рашчлањава на:

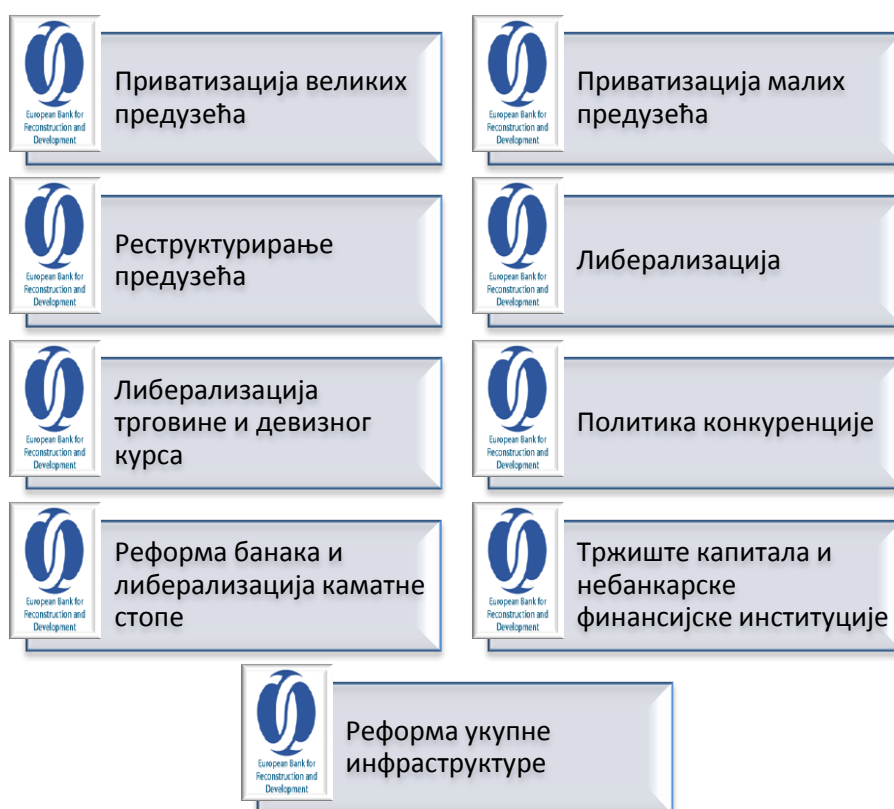
- сложеност пословања,
- иновације.

Основни циљ извештаја „Doing Business” је вредновање и позиционирање националних економија по критеријуму квалитета пословног окружења. Извештај је у основи фокусиран на процедуралне елементе, попут плаћања пореза, вршења спољнотрговинских трансакција или добијања грађевинских дозвола. Овај извештај има велику важност за стране инвеститоре због податка да се у основи веома разликује од сличних извештаја који вреднују прописе, па се за Doing Business извештај каже да, у извесној мери, вреднује праксу.

Методологија којом се овај извештај израђује је стандардизована и заснована на релевантним подацима. Дефинисан је један број параметара који се без одступања спроводе у свим земљама које подлежу анализи. Поменути параметри креирани су од стране стручњака СБ уз несебичну помоћ научне заједнице. „Истраживање се базира на хипотетичком пословању мале компаније, са предефинисаним правним статусом, вели-

чином, локацијом и врстом активности. Разматра се 10 процедура битних за пословање. За њихову оцену постоје стандаризовани параметри, који су исти за све посматране земље. Истраживање се спроводи уз помоћ више од 6700 локалних експерата - адвоката, консултаната, рачуновођа, архитеката, службеника јавне управе и сл. Ови експерти дају чињенично стање са терена - број потребних процедура за одређену активност затим цену сваке процедуре, као и трајање сваке од њих¹¹⁵.

Слика 13. Транзициони индикатори



Извор: http://www.sef.rs/uporedna_ekonomija/metodologija-evropske-banke-za-obnovu-i-razvoj.html

Европска банка за обнову и развој (EBRD) у свом Извештају о транзицији прати економски развој и напредак реформи у европским транзиционим земљама, што омогућује компаративну анализу нивоа и степена квалитета предузетих реформи. Овај извештај је један од најзначајнијих међународних извештаја који третира земље у транзицији. „Помоћу транзиционих индикатора сумира напредак у структурним и институционалним реформама у 27 транзиционих земаља“.¹¹⁶ На слици 13 су дати транзициони

¹¹⁵ USAID пројекат за развој конкурентности, *Међународна конкурентност Србије и економски раст*, Београд, 2008. стр. 21.

¹¹⁶ <http://www.sef.rs/uporednaekonomija/metodologijaevropskebankeza-obnovuirazvoj.html>, 22.04.2015.

индикатори. Ових 9 индикатора обухвата најбитније чиниоце тржишне привреде: компаније, тржиште и трговина, финансијске институције и инфраструктура. Значајно је напоменути да је транзициони индикатор којим се вреднује укупни квалитет инфраструктуре садржан од пет подиндекса: телекомуникације, путеви, електро сектор и водовод и канализација.

Транзициони индикатори имају вредности од 1 до 4,3 где 1 репрезентује малу или никакву промену од ригидне централно планске привреде, док оцена 4,3 репрезентује стандард развијене тржишне привреде. Нпр. када је у питању транзициони индикатор којим се вреднује приватизација великих компанија оцена 1 говори о малом учешћу приватног власништва, оцена 2 значи да приватизација је у току и да су поједине продаје већ уговорене, оцена 3 да је више од 25% имовине великих компанија већ у приватном власништву, оцена 4 да је више од 50% имовине великих компанија већ у приватном власништву, док оцена 4,3 односно 4+ говори да је достигнут стандард развијених тржишних привреда у којима је више од 75% имовине великих компанија у приватном власништву са ефективним корпоративним менаџментом.

II СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ И ГЛОБАЛНИ ТРЕНДОВИ

1. ОБЛИЦИ И МЕХАНИЗМИ СТРАНИХ УЛАГАЊА

1.1. Дефинисање и основне карактеристике страних директних инвестиција

Стране директне инвестиције (СДИ) су „сваки облик улагања капитала у одређено предузеће у иностранству којим се стиче власничка контрола над тим предузећем“. Најважнија карактеристика страних директних инвестиција, која их разликује од портфолио инвестиција, јесте да су предузете ради стицања контроле над одређеним предузећем“.¹¹⁷

ММФ је дао дефиницију страних директних инвестиција која је доминантна у литератури и пракси и коју је усвојио и ОЕЦД. Карактеристично за ову дефиницију је то да се у њој избегава термин контрола инвеститора већ се користе неки много мање одређени концепти. Дефиниција гласи: „директна инвестиција је категорија међународних инвестиција која одржава циљ субјеката у једној привреди да постигне трајан интерес у предузећу чије је седиште у другој привреди (субјекат је директан инвеститор, а предузеће у другој привреди је директно инвестирано предузеће). Трајан интерес имплицира постојање дугорочне везе између директног инвеститора и предузећа и значајан степен утицаја инвеститора на управљање предузећем“.¹¹⁸

„Директно инвестирано предузеће представља инкорпорисано или неинкорпорисано предузеће у коме директни инвеститор, који има седиште у другој привреди, поседује 10% или више акција или гласачке моћи (за инкорпорисано предузеће) или еквивалент (за неинкорпорисано предузеће)“.¹¹⁹

Заједничка карактеристике свих дефиниција страних директних инвестиција се односи на чињеницу да оне подразумевају страно учешће у власништву домаћих предузећа. Међутим, земље се разликују према висини прага страног учешћа у власништву који инвестиционом ангажману даје статус стране директне инвестиције. „Реч је о

¹¹⁷ Бубања, В., *Методe и детерминанте страних директних инвестиција*, Институт економских наука, Београд, 1998., стр. 316.

¹¹⁸ Lipsey, R., *Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms - Concepts, History and Data*, NBER WP 8665, 2001., p. 94.

¹¹⁹ Исто, стр. 95.

нивоу учешћа у току обичних акција с правом гласа, који обезбеђује одлучујући утицај у управљању пословањем компаније. Тај праг учешћа у власништву којим се остварује контрола над уложеним средствима се креће од 10% до 50%, с тенденцијом да се последњих година приближава доњем прагу од 10%¹²⁰.

Стране директне инвестиције се могу класификовати на различите начине према одређеним критеријумима. „Према једној од најчешће коришћених класификација стране директне инвестиције се могу поделити на три категорије:

- гринфилд (greenfield) инвестиције,
- браунфилд (brownfield) инвестиције,
- мерцери и аквизиције¹²¹.

1.1.1. Гринфилд инвестиције

Гринфилд инвестиције, према дефиницији, претпостављају улагање средстава у изградњу потпуно нових објеката односно проширење већ постојећих. „То су инвестиције које подразумевају изградњу потпуно нових производних капацитета који су у 100% власништву тог инвеститора, што значи да он одлучује о судбини тих средстава¹²². Изградњом нових фабрика и предузећа „на ледини“, путем гринфилд страних директних инвестиција, директно се доприноси повећању производних капацитета земље и запошљавању нових радника.

Такође, гринфилд инвестирање даје и значајан подстрек увећању укупних инвестиција јер шаље позитиван сигнал осталим потенцијалним инвеститорима. Ове инвестиције имају посебан значај за државе у процесу транзиције, али је веома тешко привући их јер су гринфилд инвестиције јако осетљиве по питању инвестиционог амбијента, па су тако и релативно ретке код земаља у транзицији јер за инвеститора претпостављају велики ризик, а услови привређивања су обично нестабилни. „Инвеститор има обавезу да на закупљеном земљишту сагради нове зграде, хале, фабричка постројења, обезбеди функционисање јавних комуналних услуга итд. Иако се државе домаћини радују гринфилд инвестицијама ефекти тих улагања могу бити и негативни. Због многобројних

¹²⁰ Стефановић, М., Утицај страних директних инвестиција на развој националне економије, *Економске теме*, бр. 2, Ниш, 2008., стр. 133.

¹²¹ Ђорђевић, М., Лазић, Б., „Значај страних директних инвестиција за привредни развој Србије“, Научни скуп са међународним учешћем „*Иностранни капитал као фактор развоја земаља у транзицији*“, „Економски факултет Крагујевац, 2009. стр. 309-318.

¹²² Бубања, В., *Оп. цит*, стр. 317.

предности које поседују, мултинационалне компаније често производе знатно јефтиније производе у односу на домаћа предузећа, па у веома кратком року могу истиснути домаћу индустрију која није у стању да се одупре тако великом конкурентском притиску¹²³.

1.1.2. Браунфилд инвестиције

Куповину постојећих постројења, зграда, складишта, канцеларијског простора и осталих непокретности путем страних директних инвестиција називамо Браунфилд инвестицијама. Напуштене и запуштене локације и објекти у градским зонама представљају посебан изазов за инвеститоре. Градско земљиште које се не користи дуги низ година постаје еколошки, социјални и естетски проблем града, па је зато неопходно стимулисати инвеститоре да оспособе за употребу постојеће индустријске објекте и локације где већ постоји пратећа инфраструктура. У земљама у транзицији овај вид инвестиција је чешћи случај, него гринфилд инвестиције, зато што у тим земљама постоји много неискоришћених капацитета као и великих компанија из социјалистичког периода које, на пример, чекају процес приватизације или стечаја.

1.1.3. Мерџери и аквизиције

Мерџери и аквизиције се у литератури и пословној пракси веома често поистовећују. Иако је тачно да су у питању сличне трансакције, одређене разлике ипак постоје. Основну сличност представљају чињенице да се обавља комбинација два, не ретко и више независних предузећа у један ентитет. Учесници у мерџерима, али и у аквизицијама јесу циљано предузеће и предузеће понуђач. Циљано предузеће („мета“) у овим трансакцијама трпи делимичну или потпуну контракцију свог портфолиа, док понуђач, реализујући стратегију екстерног раста, има повећање свог портфолиа.

Основна разлика је у добровољности која је присутна у мерџерима, мада је понекад та добровољност само привидно створена за јавност. Мерџер се може дефинисати као спајање (интеграција) најчешће две компаније у нови ентитет који започиње самостално пословање. Другим речима, мерџер представља интеграцију два предузећа у једно предузеће које ће бити у заједничком власништву акционара оба предузећа.

Мерџер у правом смисли те речи подразумева договор између приближно једнаких предузећа која ће удружити своје ресурсе и створити један нови пословни ентитет.

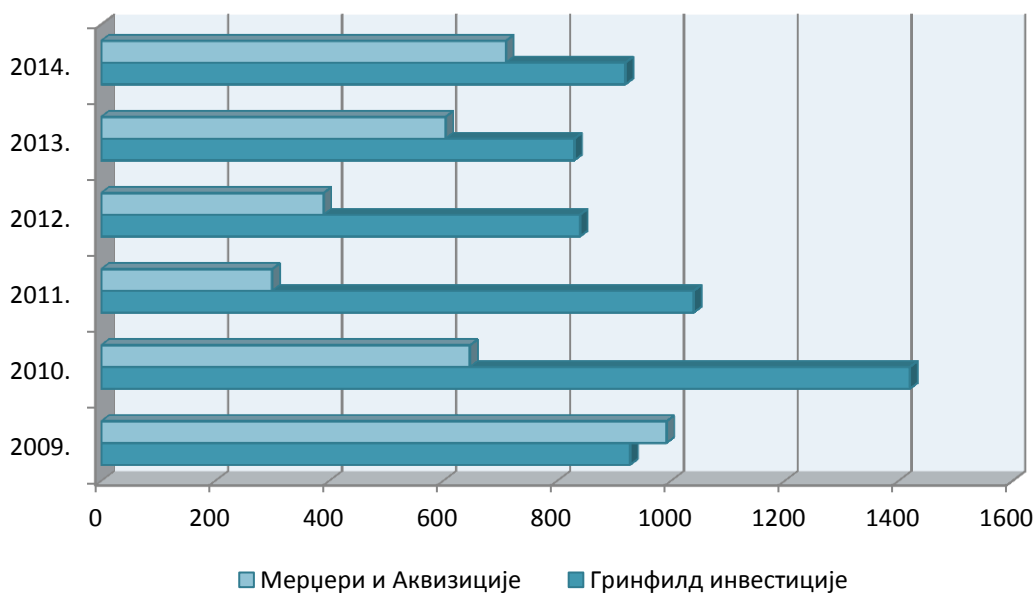
¹²³ Исто, стр. 318.

Међутим, у литератури се користи и термин консолидација који подразумева спајање два предузећа у нови ентитет, при чему оба предузећа престају да постоје, а њихови акционари размењују поседоване акције за акције новог ентитета.

„Уколико у обзир узмемо односе предузећа пре спајања, тада можемо говорити о следећим типовима мерџера:

- Хоризонтални мерџер – настаје интеграцијом компанија које су се до тада налазиле у конкурентским односима и које су производиле и продавале исте или сличне, међусобно супститутивне производе.
- Вертикални мерџер – настаје спајањем компанија које учествују у различитим фазама производње или продаје истог производа. Разликујемо интеграцију у назад, када долази до спајања добављача и произвођача, и интеграцију у напред када се спајају произвођач и дистрибутер.
- Конгломератски мерџер – настаје интеграцијом компанија које до тада уопште нису пословале у истој или сличној делатности, али су из извесних разлога решиле да се споје у јединствену компанију¹²⁴.

Графикон 4. Однос између вредност мерџера и аквизиција и гринфилд инвестиција у периоду од 2009. до 2014. године



Извор: UNSTAD World investment report 2015. p. 6.

Куповину једне компаније од стране друге називамо аквизицијом. Аквизиција се обавља „тако да предузеће купац преузима све обавезе и средства купљене компаније.

¹²⁴ Ђорђевић, М., Лазић, Б., *Оп. цит.* стр. 312.

Уколико у преговорима о куповини учествују и купац и продавац и при том се, на обо-страно задовољство и корист, договоре о реализацији куповине, тада можемо рећи да је реч о пријатељској аквизицији. У супротном, када купац не обавести друго предузеће о својим куповним намерама, већ самоиницијативно приступи процесу реализације куповине, тада се ради о непријатељској аквизицији. У том случају најчешће је купац велика и моћна компанија која искључиво жели да оствари сопствене циљеве¹²⁵.

Мерцери и аквизиције могу да утичу на „повећање укупних инвестиција у наредним периодима и значајно допринесу привредном расту земље путем унапређења пословања фирми и трансфера технологије. Исто тако овим обликом улагања може се решити проблем опстанка домаћих предузећа која су пред банкротством“¹²⁶.

2. МОТИВИ ИНОСТРАНИХ ИНВЕСТИТОРА ЗА УЛАГАЊЕ

Мотиви због којих се стране директне инвестиције спроводе се могу значајно разликовати. Традиционална литература указује да је један од главних мотива за спровођење страних директних инвестиција улазак на тржиште земље домаћина. Ради се о хоризонталном типу страних директних инвестиција, где су СДИ замена за извоз или дозволе. „У вези са овим мотивом указује се да би компанија најпре требало да достигне одређени ниво тржишног учешћа на страном тржишту пре него што изврши страну директну инвестицију на то тржиште“¹²⁷.

Немачки Комитет за индустрију и трговину је на основу спроведеног истраживања међу немачким инвеститорима саставио списак мотива за улагање у стране земље у форми страних директних инвестиција (табела 6). Управо се као најзначајнији мотив истиче улазак на нова тржишта. Поред претходног мотива, као значајан мотив се наглашава и заштита и ширење тржишног учешћа на постојећим тржиштима. Политичка стабилност земље се налази на четвртом, док се заобилажење извозних препрека налази на шестом месту листе.

У савременој развојној етапи стране директне инвестиције представљају круцијални развојни фактор светске привреде, а заједно са трговином постају основни меха-

¹²⁵ Исто, стр. 313.

¹²⁶ Крагуљ, Д, *Економија - Увод у економску анализу, микроекономија и макроекономија*, Крагуљ, Београд, 2009. стр. 388.

¹²⁷ Sukhoruchenko, B., *Foreign Direct Investment in an Emerging Market: Implications for Policy-Making in Kazakhstan*, University of St. Gallen, 2007., стр. 37.

низам глобализације светске привреде. Путем страних директних инвестиција компаније имају прилику да своје пословне функције позиционирају у глобалним размерама, тежећи да обезбеде повољна снабдевања са једне стране и најпрофитнији пласман са друге стране. Интензивирање процеса глобализације светске привреде је у корелацији са сталним растом страних директних инвестиција.

Табела 6. Најзначајнији мотиви за спровођење СДИ

Улазак на нова тржишта	2,87
Заштита и ширење тржишног учешћа на постојећим тржиштима	2,38
Заштита и контрола канала дистрибуције на постојећим тржиштима	2,05
Политичка стабилност земље домаћина	1,68
Земља домаћин је један од главних извозних партнера земље	1,32
Заобилажење извозних препрека	1,31
Већа очекивана стопа приноса на инвестирана средства	1,14
Преузимање улоге добављача домаће компаније	1,03
Низак ниво трошкова радне снаге у земљи домаћина	1,01
Креирање запослености	0,73
Оснажење економске самосталности земље домаћина	0,64
Уштеде у транспортним трошковима	0,58
Уговори о страним директним инвестицијама између две земље	0,53

Извор: Sukhoruchenko, B, Foreign Direct Investment in an Emerging Market: Implications for Policy-Making in Kazakhstan, University of St. Gallen, 2007. стр. 37.

Улога глобалних организација веома је значајна на међународном плану. Ове организације су постале најмоћнији субјекат међународних економских односа. Глобалне организације представљају најбитније институционалне носиоце преноса економских активности у друге државе света. Такође су и носиоци техничког прогреса, и у глобалним размерама организатори производње. „Услед доношења инвестиционих одлука на глобалном нивоу помера се капитал и други ресурси из једне земље у другу. На тај начин утиче се на степен економске активности у појединим земљама. Статус глобалних компанија је привилегован када је реч о Светској банци и Међународном

монетарном фонду. На тај начин оне остварују различите облике структуралне моћи јер утичу на међународну пословну климу, конкуренцију, као и на међународну мобилност капитала. Наведени трендови представљају део глобалне светске привреде који утичу на развој транснационалне, глобалне корпорације¹²⁸.

Процес глобализације, значајно је условљен динамиком и токовима страних директних инвестиција, које представљају спој капитал својине и капитал функције. Мотив за инвестирања у иностранству представља обезбеђење ресурса по знатно нижој цени него што би то било могуће у матичној земљи. Мотиви за инвестирање у иностранству могу да се поделе на стратешке, субјективне и економске мотиве.

Листа специфичних фактора укључује скоро све економске (структурне и тржишне) факторе, који представљају примарни разлог/мотив страних инвеститора за улагање у одређену државу. Емпиријска анализа је показала да се сви фактори који имају утицај на одлуку инвеститора да инвестирају баш на одређену локацију, могу грубо поделити у три велике групе које се односе на:

- основне структурне особине привреде;
- општи законски регулаторни оквир земље и
- политике које одређују инвестициону климу у земљи.

Основне структурне карактеристике привреде подразумевају „групу фактора који дефинишу тржиште (величина тржишта, приход по глави становника, брзина и потенцијал за даљи раст тржишта, приступ регионалном и глобалном тржишту, итд), доступност/квалитет и трошкови фактора производње (радне снаге, сировина и других инпута), техничко-технолошка развијеност, развијеност инфраструктуре, итд. Општи регулаторни оквир земље подразумева елементе који одређују економску, политичку и социјалну стабилност, док политика инвестиционе климе подразумева мере фискалне политике, разне административне мере, трговинску и царинску политику, прописе из области тржишта рада и др¹²⁹.

Према истраживању OECD-а спроведеном на узорку најразвијенијих светских привреда, показало се да „се варијације међу земљама у погледу њихове атрактивности за привлачење страних директних инвестиција, у више од 50% случаја могу објаснити њиховим структурним карактеристикама. Другим речима, ова група фактора има зна-

¹²⁸ Илић, Б., „Глобализација светског тржишта и ново економско јединство света“, *Економски погледи*, бр. 1, Приштина, јануар-март 2009., стр. 31.

¹²⁹ Филиповић С., Андрејевић А., Вученов С., *Утицај глобалне кризе на привлачење СДИ у Србију*, Фабус, Нови Сад, 2011. стр. 7.

чајнији утицај за привлачење страних директних инвестиција у односу на регулаторне политике и општу инвестициону климу. Истраживање је показало да су најважнији међу регулаторним факторима политика тржишта радне снаге, која објашњава нешто више од 25% варијације, а затим по значају следе граничне баријере, разна ограничења и тржишна правила која заједно објашњавају око 20% варијација која постоје међу анализираним земљама¹³⁰.

Иако је истраживање показало да регулаторни оквир и инвестициона клима у извесном смислу имају секундарни значај на одлуке инвеститора, ова група фактора може у другој фази доношења инвестиционе одлуке бити од суштинског значаја јер је регулаторни оквир и политичка стабилност врло тесно везана за општи економски амбијент и сигурност инвестиција. Отуда не чуде резултати бројних истраживања, која указују на комплексност фактора и њихову узрочно-последичну повезаност. Глобалне организације поседују велики утицај на основу величине и реализације активности светских размера, глобализације свих фаза од технолошког истраживања до пласмана, великог потенцијала, техничко-технолошког развоја, монополске контроле светских извора сировина и енергије, централизације и одлучивања.

3. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО ФАКТОР ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА

Стране директне инвестиције имају кључну улогу у економском развоју и многе привреде су свој модел привредног раста базирале управо на овом извору. Оне су стекле епитет генератора привредног раста захваљујући низу позитивних ефеката.

„Прво и основно, инвестиције заједно са домаћом акумулацијом у земљи, чине инвестициону базу за покретање производње и раста запослености, што чини основу спирале здравог раста и развоја привреде. Поред тога, у литератури се често указује на значај које стране директне инвестиције имају у погледу трансфера нових знања и технологија, али не треба занемаривати ни низ негативних екстерналија које инвестиције имају, нарочито у земљама у развоју“¹³¹.

Микро економски утицај страних директних инвестиција се огледа у утицају страних директних инвестиција на побољшање перформанси предузећа. Наиме, инвестиције утичу на повећање ефикасности пословања предузетог или новог предузећа.

¹³⁰ OECD, „Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies”, OECD, Paris, 2009.

¹³¹ Филиповић С., Андрејевић А., Вученов С., *Оп. цит*, стр. 417.

„Економија обима власничких актива расте у случају када представља фиксан трошак који се може расподелити на различите локације. Примера ради, R&D које доводе до стварања новог производа или дизајнирање, по правилу нису ограничени на једну локацију. Са друге стране, остали фиксни трошкови, се могу бар једним делом распоредити на различите географске локације“.¹³² Ради се о трошковима који се тичу помоћних услуга као што је финансирање, информационе технологије, маркетинг и сл.

„Поред претходног начина, економија обима се може постићи и у производњи на једној локацији. Примера ради, регионална економска интеграција, као што је ЕУ, пружа могућност гомилања производње на мањем броју локација. Локални конкуренти немају ову могућност. У малим земљама коришћење економије обима посредством M&A могуће је до одређене тачке након чега долази до превелике индустријске концентрације“.¹³³

Следећи утицај који је позитиван од стране страних директних инвестиција, односи се на модернизацију менаџмента у предузећима јер страни улагачи углавном потичу из развијених тржишних економија у којима је максимизација профита одавно најважнији циљ било ког производног процеса и самим тим поседују савремена знања и вештине успешног корпоративног управљања које је углавном непознато домаћој привреди. „Такође делују и у правцу модернизације асортимана производа; стране компаније углавном уводе нове производне асортимане на домаће тржиште о којој год грани привреде да је реч: храна, пиће, лекови, козметика, услуге мобилних оператера и сл. Стране директне инвестиције такође значе и нови метод продаје, адекватан тржишној привреди где маркетинг има значајну улогу“.¹³⁴

„Локалне, домаће фирме могу да остваре бенефит од вертикалних веза у ланцу понуде, користи од трансфера знања на њих као снабдевача и купаца. Транснационалне корпорације могу са јасном намером да побољшају квалитет локалних снабдевача, посебно када су у питању компоненте које се не могу јефтино увести због високих транспортних трошкова или у којима локална привреда има трошковну предност (нпр. радно интензивне компоненте)“.¹³⁵ „Ови ефекти могу да користе фирмама и у другим гранама,

¹³² Исто, стр. 417.

¹³³ Исто, стр. 418.

¹³⁴ Исто, стр. 419.

¹³⁵ Банићевић, Д, Васић, В., Стране директне инвестиције (СДИ) у процесу транзиције и развоја са посебним освртом на Србију, *Финансије-часопис за теорију и праксу финансија*, бр. 1-6. Београд, 2006. стр. 23.

нпр. оним које пружају пословне услуге као што су рачуноводствене и правне услуге“.¹³⁶ Један део корпорација ствара ланце набавке и развија кооперацију за мала и средња предузећа у земљи у којој се налази, па на овај начин ова предузећа добијају сигуран пласман, приступ тржишту, финансирање, неопходни тренинг и инфраструктуру.

„Постојање ефикаснијих предузећа у иностраном власништву може подстаћи локалне конкуренте на иновације да би опстали на тржишту, чиме се повећава квалитет, продуктивност и разноврсност производа локалних произвођача. То може покренути процес консолидације и повећање економије обима између локалних конкурентата. Такође се може десити да утренирано особље из предузећа у иностраном власништву напусти ово предузеће и пређе у предузеће локалног конкурента, доносећи са собом стечена знања. На овај начин се може повећати продуктивност у локалном предузећу, иако оно није примило инвестиције. Додуше, овде треба истаћи да јак страни инвеститор може мање ефикасног локалног конкурента избацити са тржишта“.¹³⁷

Гледано са макроекономског становишта, стране директне инвестиције имају позитиван утицај не економски развој земље. Макроекономски утицај се углавном објашњава полазећи од микроекономског утицаја страних директних инвестиција. Наиме, као што се могло видети, са страним директним инвестицијама долази до усавршавања средстава и предмета рада, увођење нових производних метода и нових начина организације и управљања производњом, нових технолошких решења. Све претходно представља компоненту технолошког прогреса као основног фактора економског развоја. Долази до повећања технолошке опремљености привреде, њене ефикасности и продуктивности.

Повећање продуктивности доводи и до повећања производње што имплицира и већи привредни раст те самим тим и већу основу за повећану акумулацију. Такође, са приливом страних директних инвестиција долази до пораста запослености. Такође, са порастом производње долази и до пораста извоза па самим тим стране инвестиције посредно делују на смањење дефицита платног биланса што је један од најзначајнијих проблема у земљама у развоју и транзиционим економијама. „Приливи страног капита-

¹³⁶ Јоксимовић, Љ., „Спиловери страних директних инвестиција и развој људског капитала: транзиционе економије и Србија“, *Иностранни капитал као фактор развоја земаља у транзицији*, Београд, 2008. стр. 80.

¹³⁷ Ковачевић, Р., „Утицај страних директних инвестиција на привредни раст - искуство земаља Европске Уније“, *Међународни проблеми*, Vol. 56. бр. 4. 2004. стр. 418.

ла често се користе за покривање великих дефицита у текућем рачуну проузрокованих увозом потрошачких и инвестиционих производа који се не производе у земљи¹³⁸.

Неопходно је напоменути да сви облици страних директних инвестиција неће имати поменуте ефекте. Тако, ако су у питању гринфилд инвестиције оне ће имати највеће ефекте. Наиме, када се ради о изградњи потпуно новог предузећа, „на ледини“, оно користи у потпуности нове ресурсе за разлику од приватизације, што значи ново запошљавање, нова производња, већи аутпут, већи реални БДП, па самим тим и виши животно стандард и већи привредни раст, што је неопходно привреди у развоју.

Искуства бројних земаља су доказала да су стране директне инвестиције повољнији канал прилива неопходног страног капитала у односу на коришћење класичних кредитних линија на међународном финансијском тржишту. „Кључна предност страних директних инвестиција у односу на иностране кредите је у томе што оне не подразумевају значајније одливе капитала у будућности који могу угрожавати текући биланс и привредни раст у тим периодима, иако и стране директне инвестиције имају своје одливе, као резултат репатријације профита“.¹³⁹ Предност страних директних инвестиција у односу на портфолио инвестиције је у о томе што представљају много стабилнији извор капитала.¹⁴⁰

4. ГЛОБАЛНИ ТОКОВИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

4.1. Глобални економски трендови

Што се тиче развоја и константног раста значаја страних директних инвестиција, до сада је могуће разликовати „три инвестициона периода:

1. Стране директне инвестиције у периоду 1979-1981. године је уследио после друге нафтне кризе крајем 1970-тих, трајао је веома кратко, са малим обимом инвестиција, а оријентација инвестиција је била на земље произвођаче нафте.

2. Стране директне инвестиције у периоду 1986-1990. године је везан углавном за развијене земље које су тада примале највећи део инвестиционих токова. Развој информационих и телекомуникационих технологија је у великој мери подржао овај раст и омогућио транснационалним компанијама да брже и лакше координирају своје

¹³⁸ Исто, стр. 419.

¹³⁹ Росић, И., Веселиновић, П., *Национална економија*, Економски факултет, Крагујевац, 2006. стр. 260.

¹⁴⁰ Исто, стр. 260.

активности лоциране у разним деловима света. Овај бум карактерише и појава Јапана међу водећим инвеститорима.

3. Стране директне инвестиције у периоду од 1995. године па надаље, карактерише значајно учешће земаља у развоју, посебно у улазним инвестиционим токовима. САД су биле највећи индивидуални извор глобалних страних директних инвестиција у периоду од 1990. до 1998. год., а 1999. год. Велика Британија постаје највећи инвеститор у свету. Улазни инвестициони токови су забележили раст од 24% и вредност од 316 милијарди долара, а излазни инвестициони токови су расли по стопи од 35% и достигли вредност од 338 милијарди долара¹⁴¹.

„У периоду од 2003. године па до 2007. године долази до поновног, значајног раста вредности страних директних инвестиција. Након 2007. године са наслућивањем светске економске кризе и њеним дешавањем 2008. године долази до пада вредности страних директних инвестиција. У 2011. години вредност страних директних инвестиција поново почиње да расте. На глобалном нивоу у 2011. години вредност страних директних инвестиција је износила 1.524 милијарди УСД што је пораст од 16% у односу на 2010. годину у којој је вредност страних директних инвестиција износила 1.309 милијарди УСД“¹⁴².

Табела 7. Кретање економије у свету посматрано растом производње, 2002 – 2014.

	2002.	2004.	2006.	2008.	2010.	2012.	2013.	2014.
Светски раст	4	3,5	3,9	1,9	-2,2	2,4	2,5	2,4
Развијене економије	3	2,5	2,6	0,5	-3,5	1,3	1,5	1,6
Економије у транзицији	7,7	6,5	8,4	5,5	-6,5	1,6	1,4	1,5
Економије у развоју	7,3	6,7	7,6	5,4	1,9	5,3	3,8	4,2
Најнеразвијеније земље	8,2	7,8	8,5	7,2	3,3	5,3	4,9	4,8

Извор: UN DESA, United Nations Department of Economic and Social Affairs, UN data, 2015.

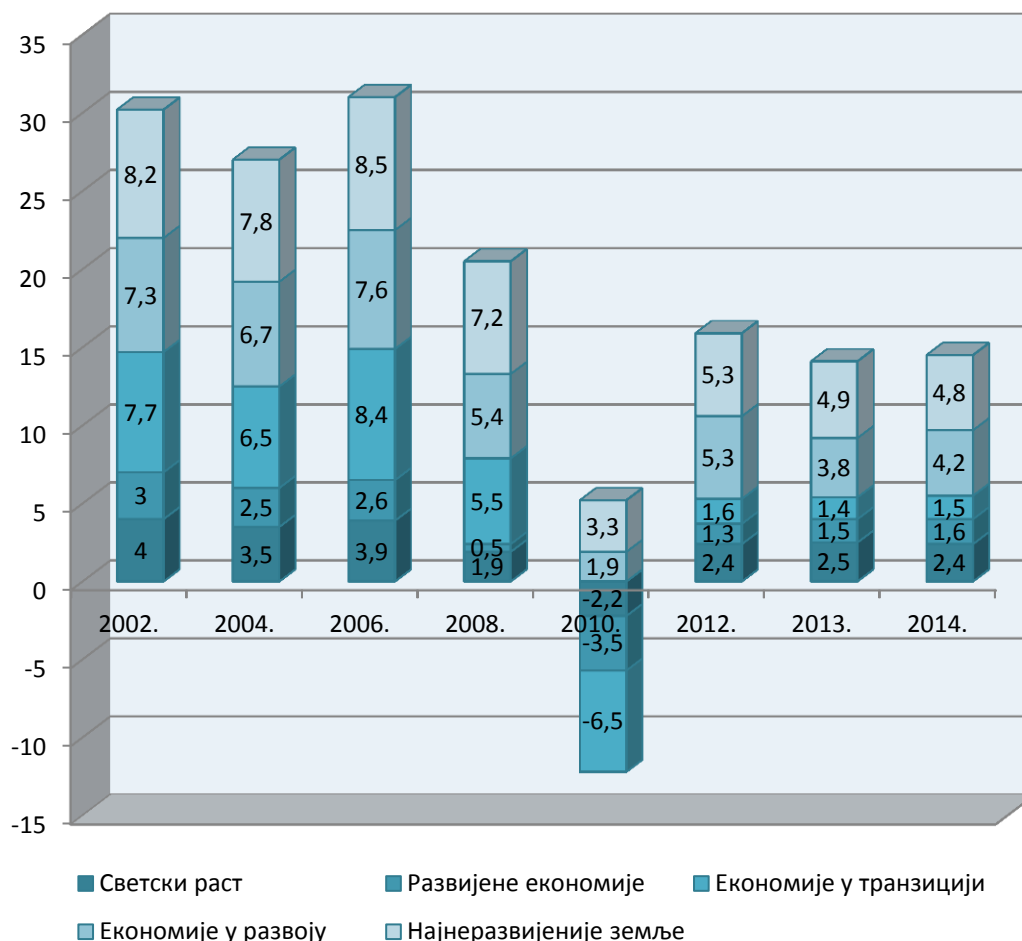
Бруто домаћи производ (БДП) представља збир свих произведених добара и услуга у одређеном временском периоду (обично у току једне године) у једној националној економији. На светском нивоу се може изразити као светски бруто производ

¹⁴¹ Dornbusch, R., „Policies to move from stabilization to growth“, *Proceedings of the World Bank, Annual Conference on Development Economics*, The World Bank, Washington D.C., 2013., pp. 13.

¹⁴² UNCTAD World investment report 2015. pp. 3.

(world gross product – WGP). Захваљујући информацијама које даје овај показатељ може се добити одређена слика о кретању било које националне, као и светске економије. Прегледом података у наредној табели (табела 7) добијамо врло важне информације о кретању светске економије.

Графикон 5. Кретање економије у свету посматрано растом производње, 2002 – 2014. година



Извор: UN DESA, United Nations Department of Economic and Social Affairs, UN data, 2015.

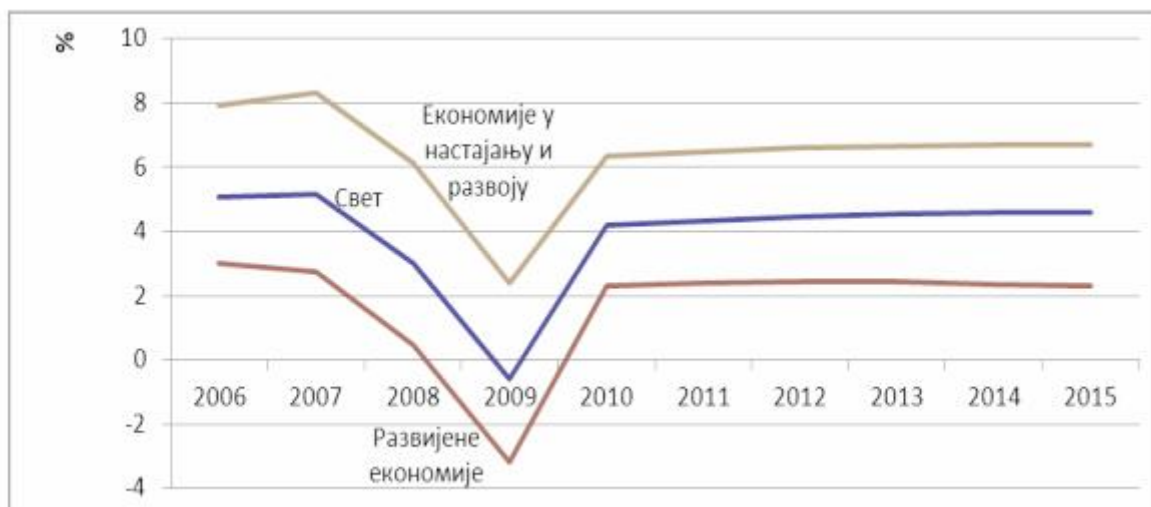
„Уочљиво је да је БДП у развијеним економијама благо опадао до 2008. године. Тада стрмоглаво пада са 2,6% на 0,5% у 2008. години, да би већ у 2010. години имао негативан предзнак и био -3,5%. У 2012. години у овим земљама је остварен благи раст од 1,3%. Несумњиво је да ће ове земље у наредних једне до две године опоравити своје економије, поједине чак раније“.¹⁴³

¹⁴³ Dornbusch, R., „Policies to move from stabilization to growth“, *Proceedings of the World Bank, Annual Conference on Development Economics*, The World Bank, Washington D.C., 2013., pp. 14.

На жалост, економије земаља у транзицији нису ни приближно овако одреаговале на ударе економске кризе и пад њиховог БДП-а је са 5,5% у 2008. години на -6,5% у 2010. години заиста забрињавајући. Ипак, ове привреде жилаво започињу излаз из ове невоље растом БДП-а од 1,6%. Запажањем трендова јасно се види да је криза првобитно погодила развијене економије, да би потом прешла на економије у транзицији. Економије у развоју удар кризе су осетиле 2009. године и већ 2010. године оне су биле дубоко погођене кризом. Сада већ постаје јасно да раст производње у већини земаља у развоју и привредама у транзицији и даље снажно зависи од кретања у међународној трговини, затим, од цена роба и токова капитала. Услови у том смислу су бољи, као део глобалног опоравка, али и даље ће постојати снажно повратно дејство да зависе од снаге опоравка у развијеним земљама.

„Светска економија доживљава пад од 2009. године, да би у 2010. год. све кулминирало, јер је пад БДП-а износио чак -2,2%. Међутим, у 2012. год. свет почиње да се опоравља и стопа раста БДП-а је 2,4%“.¹⁴⁴

Графикон 6. Глобални раст ГДП-а (у процентима)



Извор: *International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys, World Economic Outlook, April 2015, Rebalancing Growth, Washington, p. 4.*

Раст извоза од 1,8% током 2008. године су бележиле развијене економије, док су земље у развоју бележиле 4,4%. На основу ових бројки наивно би се могло претпоставити да се земље у развоју налазе у супериорнијем положају. Шта више, односи размене иду у корист развијених економија. „Њихове стопе покривености увоза извозом су добре, јер остварују веће стопе раста извоза (1,8%) него раста увоза (0,5%), док то није

¹⁴⁴ UN DESA, *United Nations Department of Economic and Social Affairs*, UN data, 2015.

случај са економијама у развоју. Поред свега, треба имати у виду и то да развијене земље извозе савремене производе велике вредности, знање и патенте, а земље у развоју примарне производе и полупроизоде. Лако се уочава да постоји велики дебаланс у економским кретањима развијених и неразвијених делова света. Године 2009. светска економија бележи пад производње (-0,8%) и заиста велики пад светске трговине (-12,3%), што значи да је цео свет погођен економском кризом¹⁴⁵.

Под утицајем светске економске кризе, прилив страних директних инвестиција је знатно опао у скоро свим земљама. „Тако, у групи Г7 земаља стране директне инвестиције су опале за 25% у 2010. години. У 2011. години ово смањење се убрзава, у Канади (-97%), у Немачкој (-67%), у Италији (-41%), у Јапану (-59%), у Сједињеним Америчким Државама (-63%). Како страни партнери обезбеђују приступ новим технологијама и знањима и генерисање њиховог преливања у домаће фирме, мањи прилив СДИ смањује могућност иновација у земљи домаћину“¹⁴⁶.

Глобални прилив страних директних инвестиција „опао је за 39%, односно са 1,7 милијарди УСД у 2009. години на нешто више од 1,0 милијарду УСД у 2012. години. Стране директне инвестиције су наставиле пад у развијеним земљама у 2009. години од још 41%. У економијама у развоју и привредама у транзицији стране директне инвестиције су забележиле пад од 35% и 39%, респективно. Стране директне инвестиције су значајно опале у Сједињеним Америчким Државама, Великој Британији, Шпанији, Француској и Шведској. Комбинација пада профита – који гура зараде инвеститора на доле – и поновно усмеравање средстава у седиште, поводом њиховог повраћаја, допринело је паду СДИ токова у многим земљама у Европској унији“¹⁴⁷.

Међународна производња транснационалних корпорација представља најважнију особину света у коме живимо. Навешћемо само пар основних података које економисти UNCTAD-а увек изнесу на почетку свог годишњег извештаја о страним директним инвестицијама:

Укупан прилив страних директних инвестиција у 2014. години „износио је 1.452 милијарде долара и повећан је 7 пута у односу на вредност у 1990. години. Одлив инвестиција износио је 1.411 милијарди долара. Укупан скок инвестираног капитала у инос-

¹⁴⁵ International Monetary Fund, *World Economic and Financial Surveys*, World Economic Outlook, April 2015, Rebalancing Growth, Washington, p. 6.

¹⁴⁶ The OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015 – Highlights, p. 9 – 10.

¹⁴⁷ UNCTAD World investment report 2015. pp. 5.

транству транснационалних компанија износио је 25.464 милијарде долара у 2014. години и од 1990. године повећан је више од 12 пута. Док је ово укупно регистрована вредност прилива, одлив је износио 26.313 милијарди долара. На овако велику кумулативну стопу улагања приход (профит) је износио 1.748 милијарди долара, што је на суму укупно уложеног капитала стопа прихода од 6,8%. Профит је повећан у односу на 1990. годину (79 милијарди долара) чак 22 пута. Транснационалне корпорације су више зарадиле у иностранству у 2014. години у односу на суму нових улагања, што значи да је нето репатријација профита у матичне земље износила 296 милијарди долара¹⁴⁸. Продаје страних филијала су у 2014. години износиле 34.508 милијарди долара, а додата вредност у страним филијалама је била 7.492 милијарде долара. Продаје страних филијала повећане су за 7,3 пута, а додата вредност за 8,5 пута у односу на 1990. годину. Ово су све номинална повећања. Реалне вредности мање су за инфлацију и међуваљутне промене.

„Овде изводимо индиректне показатеље: удео страних филијала у светском БДП-у достигао је тачно 10% (7.492 у 74.284 милијарде долара); и удео добити у новоствореној вредности филијала био је 23,3% (1.748 у 7.492 милијарде долара). Укупна имовина страних филијала износила је 96.625 милијарди долара и повећана је 24,8 пута према вредности у 1990. години. То даље значи да су транснационалне корпорације управљале осим са 25.464 милијарде долара власничким капиталом, још и са 71.161 милијарди долара позајмљеног капитала, а што је готово једнако годишњем светском БДП-у“¹⁴⁹.

Укупна вредност извоза страних филијала износила је 7.721 милијарди долара у 2014. години и учествовала је са 33,3% у светском извозу робе и услуга. Када додамо директан извоз матичних филијала долазимо до две трећине светске трговине под контролом великих мултинационалних компанија.

Укупна запосленост у страним компанијама била је 70,7 милиона радника и повећана је 3,4 пута од 1990. године. У овом показатељу транснационалне корпорације имају најмањи удео у светским подацима, а и најспорији је раст овог показатеља. „Укупна вредност инвестиција у основна средства у 2014. години износила је 17.673 милијарде долара. То значи да су стране директне инвестиције учествовале са 8,2%, или са

¹⁴⁸ UNCTAD World investment report 2015. pp. 6.

¹⁴⁹ International Monetary Fund, *World Economic and Financial Surveys*, World Economic Outlook, April 2015, Rebalancing Growth, Washington, p. 12.

једним дванаестим делом у укупним светским инвестицијама¹⁵⁰. Када би овим подацима додали домаћа инвестициона улагања матичних компанија дошли би смо до знатно већег удела или до једне петине укупних инвестиционих улагања.

4.2. Глобална конкурентност

Конкурентност 20 најконкурентнијих привреда у свету, у периоду 2011-2013. године је, на основу Извештаја о глобалној конкурентности за 2014. годину који је објавио Светски економски форум, незнатно смањена.

„Швајцарска представља најконкурентнију националну привреду на свету, према Светском економском форуму¹⁵¹. Ова привреда је вођена одличним иновационим капацитетом и врло софистицираном пословном културом. Сједињене Америчке државе се налазе тек на петом месту, а разлози смањене конкурентности националне привреде САД леже у релативном слабљењу институција и то како јавних (смањење поверења у политичаре и њихову способност да се носе са проблемима, смањење ефикасности коришћења јавних ресурса и друго) тако и приватних (слабљење корпоративне етике, лошија примена рачуноводствених и ревизорских стандарда и друго), као и у значајном погоршању макроекономских перформанси.

Позицију на листи поправила је Немачка, која сада има четврту најконкурентнију националну привреду на свету. Ову земљу карактеришу јаке институције и квалитетан систем образовања. Сличне особине има и друга рангирана земља, Сингапур, коју карактерише ефикасност институција и тржишта и развијено финансијско тржиште. На шестом месту се налази Шведска, која је назадовала за два места у односу на претходну годину, пре свега због лошијег макроекономског управљања током кризе. Док је већина других земаља значајно погоршала макроекономске показатеље током кризе, Немачка је у великој мери одржала макроекономску стабилност и тиме релативно поправила своју конкурентску позицију.

Поред наведених најбоље пласираних земаља, када се погледа листа 20 најконкурентнијих земаља запажају се два битна тренда, и то: да постоје земље које су значајно нарушиле своју конкурентност и тиме погоршале позицију, с једне стране, и земље које су и у апсолутном смислу унапредиле своју позицију, с друге стране.

¹⁵⁰ UNCTAD World investment report 2015. pp. 7.

¹⁵¹ The Global Competitiveness Report 2013–2014, World Economic Forum, Geneva, 2015. p. 15.

Табела 8. Двадесет најконкурентнијих националних привреда у свету

	2013-2014		2012-2013
	Ранг	Оцена	Ранг
Швајцарска	1	5,67	1
Сингапур	2	5,61	2
Финска	3	5,54	3
Немачка	4	5,51	6
САД	5	5,48	7
Шведска	6	5,48	4
Хонг Конг	7	5,47	9
Холандија	8	5,42	5
Јапан	9	5,40	10
Велика Британија	10	5,37	8
Норвешка	11	5,33	15
Тајван	12	5,29	13
Катар	13	5,24	11
Канада	14	5,20	14
Данска	15	5,18	12
Аустрија	16	5,15	16
Белгија	17	5,13	17
Нови Зеланд	18	5,11	23
Уједињени Арапски емирати	19	5,11	24
Саудијска Арабија	20	5,10	18

Извор: *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva, 2015. p. 15.

У погледу конкурентности, у периоду финансијске и економске кризе највећи напредак су оствариле земље извознице нафтом, као што су: Катар и Саудијска Арабија. Једно од објашњења за овај тренд лежи у чињеници да су ове земље у значајно мањој мери биле погођене кризом, што је њима, поред очувања макроекономске стабилности, омогућило да се фокусирају на унапређење других аспеката конкурентности. Првенствено, изградњу институција, развој технологија и пословног окружења и унапређење ефикасности тржишта, што су оне у великој мери чиниле и тиме значајно унапредиле свој положај.

Поред ових земаља, важно је нагласити да Кина наставља да унапређује своју конкурентност, озбиљно претећи да уђе у 20 најконкурентнијих националних привреда света, према критеријумима Светског економског форума.

Табела 9. Преглед стања светске економије (процентуалне промене)

	2007	2009	2012	2014
Светски раст	3,0	-0,8	4,1	4,4
Развијене економије	0,5	-3,2	2,3	2,5
Економије у настајању и развоју	6,1	2,1	6,1	6,6
Обим светске трговине (роба и услуга)	2,8	-12,3	6,1	6,5
<i>Увоз</i>				
Развијене економије	0,5	-12,2	5,2	5,7
Економије у настајању и развоју	8,9	-13,5	7,4	7,9
<i>Извоз</i>				
Развијене економије	1,8	-12,1	5,3	5,8
Економије у настајању и развоју	4,4	-11,7	7,4	7,9

Извор: International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys, World Economic Outlook, April 2015, Rebalancing Growth, Washington, p. 3.

Текућа догађања у свету усмеравају на закључак да се у тренутним економским збивањима која су врло променљивог карактера, релативан положај једне земље може унапредити и без унапређења сопствених квалитета, већ само због погоршања положаја других. Поред тога, показује се да је за дугорочнији успех потребна стабилност коју, првенствено, показују Швајцарска, Шведска и Немачка и Кина која већ дужи низ година стабилно гради своју позицију.

4.3. Инвестиције у свету

Вредност страних директних инвестиција у 2014. години у свету је увећана за 28%, на више од 1,77 билиона долара, објавила је у свом Извештају о инвестиционим трендовима у 2014. години Агенција Уједињених нација за трговину и развој (UNCTAD). Треба напоменути да је према извештају укупан одлив директних страних улагања достигао око 2000 млрд УСД, а до разлике између светског одлива и прилива (1770 млрд УСД) дошло је због непотпуних података неких влада и различитих методологија мерења.

Раст страних директних инвестиција у претходном периоду није успела да заустави ни глобална финансијска криза. Међутим, изгледи за продужетак такве тенденције у наредном периоду су скромни. То се види и по подацима да су активности спајања и преузимања компанија, које су у 2014. години достигле 1710 млрд УСД, у првој половини 2015. године умањене за 28,5% у односу на исти период претходне године, а

будући да су оне „мотор“ нових улагања, то је утицало и на смањење страних директних инвестиција.

Табела 10. Токови СДИ у периоду 2012–2014. (износи у милионима УСД)

Регион/држава	СДИ Прилив			СДИ Одлив		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Водећа петорка по приливу/одливу СДИ						
САД	236 701	232 839	231525	221 664	313 787	312578
ВБ	148 189	223 966	222478	86 764	265 791	263525
Француска	78 154	157 970	156874	121 370	224 650	223854
Канада	62 765	108 655	107584	39 117	53 818	54788
Холандија	7 982	99 438	98890	47 095	31 162	32550
Немачка	55 171	50 925	51285	94 705	167 431	168540
Шпанија	26 888	53 385	54208	100 249	119 605	119804
Земље БРИК						
Бразил	18 822	34 585	33980	28 202	7 067	6990
Руска Федерација	32 387	52 475	53551	23 151	45 652	42107
Индија	19 662	22 950	21880	12 842	13 649	12980
Кина	72 715	83 521	82557	21 160	22 469	22104
Хонг Конг, Кина	45 054	59 899	58870	44 979	53 187	54174
Макао, Кина	1 619	2 115	2077	636	827	831
Тајван, Провинција Кине	7 424	8 161	8122	7 399	11 107	12783
Меморандум						
Развијене државе, без Кине	340 275	416 226	415884	191 098	230 676	229582
Транзиционе и земље у развоју	470 157	585 689	588258	235 964	304 373	304792
Слабије развијене земље (ЛДЦ)	12 816	13 375	13722	662	790	792
Главни извозници нафте	62 201	70 322	71224	27 845	49 830	50341
Главни произвођачи	250 560	303 503	302584	148 810	161 604	163007
Еуро Зона (ЕУ)	323 891	484 779	485733	504 992	807 334	807924

Извор: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad-org/fdistatistics)

Према истраживању које је „обухватило 219 мултинационалних компанија, половина анкетираних оцењује да глобално економско успоравање представља озбиљну претњу њиховим инвестиционим плановима, а 37,4% да су негативни ефекти већ успорили инвестиционе циклусе. Настојања влада широм света да поправе инвестициону климу и привуку више инвеститора допринела су да укупна вредност директних страних улагања у свету 2014. године буде на нивоу од 15400 млрд УСД. Иначе, држа-

вни стабилизациони фондови чине релативно мали, али све већи део у страним директним инвестицијама, са укупно 10,21 млрд УСД у 2014. години¹⁵².

Према анализи UNCTAD-а, рекордан ниво инвестиција реализован је захваљујући порасту улагања светских корпорација и снажној економској експанзији у појединим деловима света, упркос забринутости због растућег протекционизма. Резултат активности 78.850 мултинационалних компанија које поседују око 792.500 страних филијала и запошљавају 82,14 милиона људи је учешће од 11,4% у светском бруто домаћем производу у 2014. години.

Развијене земље су и 2014. биле на врху листе улагања у друге државе са 16850 млрд. долара инвестиција, а највећи појединачни улагач биле су САД са износом од 312,5 милијарди долара. Највећи део, чак 68% отишао је у развијене земље (1280 млрд УСД), а појединачно највише у САД. Као регија, ЕУ је успела да привуче највише, укупно 808 млрд УСД страних улагања, односно 40% укупних директних страних улагања у 2014. години.

Кредитни деривати и кредитна тржишта у директној су вези са тренутном економском кризом. Финансијска стабилност у данашњим условима под највећим је утицајем примарног ризика трансфера новца, који настаје тако што продавац ризика, а то је најчешће банка, врши трансфер ризика са своје структуре на туђу. Она то чини из разлога што је њена снага да ризик елиминише мања од снаге других финансијских институција. Способност да се ризик елиминише је пропорционално сразмерна величини ризика. Што је снага тржишта већа и ризик може бити опаснији. Ово може да се умањи од стране секундарног тржишта. На секундарном тржишту главну улогу имају депозити по виђењу и деривати другог степена ликвидности. На овај начин се омогућава тржишним учесницима да на време обезбеде резерву ликвидности како би могло да се одговори на неочекивани већи кредитни прилив.

Крајем 2008. године финансијска криза се пренела у реалан сектор. Неолиберални идеолози су сматрали да ће се криза зауставити у финансијском сектору и да ће национализација и штампање новца без покрића излечити оболели систем. Крајем 2008. године, због погрешно примењене терапије, криза је захватила реални сектор. Према подацима из *World Investment Report-a*, укупне „стране директне инвестиције су након непрекидног раста од 2003. године, у 2008. години опале за 16% у односу на рекордни

¹⁵² UNCTAD FDI/TNC (www.unctad.org/fdistatistics)

ниво од 1.979 млрд. УСД у 2007. години. Током 2009. године пад је продубљен тако да су приливи опали за 37%, што је износило око 1.114 млрд. УСД. Токови страних директних инвестиција су били редуковани готово у свим земљама изузев у пар земаља домаћина (Данска, Немачка и Луксембург) и земаља порекла (Мексико, Норвешка и Шведска). Развијене земље су до сада биле највише погођене падом прилива страних директних инвестиција углавном због успореног тржишта. Приливи страних директних инвестиција су у 2008. години опали за 29%, док су одливи из развијених земаља смањени за 17%. Исти тренд је настављен и 2009. године када је група најразвијенијих земаља забележила пад страних директних инвестиција за чак 44% у односу на претходну годину¹⁵³.

Пад укупних страних директних инвестиција у 2013. и 2014. години је резултат два основна фактора која су се одразила како на домаће инвестиције тако и на међународне токове капитала. Прво, „смањена је инвестициона способност корпоративног сектора услед пада добити а истовремено је отежан приступ екстерним изворима финансирања“¹⁵⁴. Друго, „услед неизвесног економског опоравка, нарочито у развијеним земљама, смањена је агрегатна тражња што се индиректно одразило и на инвестициони циклус“¹⁵⁵.

Глобални пад инвестиција је одражавао лоше економске перформансе широм света као и редуковани инвестициони потенцијал транснационалних компанија који је био директно угрожен кризом на финансијским тржиштима и отежаном приступу банкарским кредитима. Пад је био забележен у све три компоненте прилива страних директних инвестиција: капитал, реинвестирана зарада и други токови капитала (углавном кредитирање унутар компанија). Укупне инвестиције су опале углавном због пада нових инвестиција кроз прекограничне мерцере и аквизиције и нове гринфилд пројекте.

Стабилан ниво глобалних страних директних инвестиција у 2014. години, такође, не показује битне разлике међу секторима. Подаци о пројектима страних директних инвестиција (М&А и гринфилд инвестиције) говори да су вредност и удео производње порасли, чинећи готово половину укупног броја. Вредност и удео примарног и услужног сектора су опали. „Вредност страних директних инвестиција пројеката у производ-

¹⁵³ Филиповић С., Андрејевић А., Вученов С., *Утицај глобалне кризе на привлачење СДИ у Србију*, Нови Сад, 2011. стр. 4.

¹⁵⁴ Correa, P., Lotty, M., *The Impact of the Global Economic Crisis on the Corporate Sector in Europe and Central*, IFC, DC Washington, 2014. p. 54.

¹⁵⁵ IMF, *Coping with the Crisis: Policy Options for Emerging Market Countries*, April 2013.

њи су порасли за 22,6% у 2014. у поређењу са годином раније, када је износила 556 млрд УСД. Финансијска криза је погодила широк опсег производне индустрије, али се тај удар на крају показао као користан за сектор, пошто су многе компаније биле приморане да прошире активности да би постале продуктивније и обезбедиле више профита, што је позитивно утицало на стране директне инвестиције. У САД, на пример, стране директне инвестиције у прерађивачки сектор је порастао за чак 61% у 2014, уз значајан раст продуктивности¹⁵⁶.

У домену производње, индустрије попут металне, метални производи, електронске, електрични производи и дрвна индустрија су погођене кризом, а у сегменту продаје и профита. Као последица, инвестиције су пале у овим индустријама које су морале да убризгају готов новац да би уравнотежили свој биланс. Такође, њихови изгледи за већом потражњом и раст на тржишту су остали слаби, поготово у развијеним земљама.

Неке производне индустрије попут хемијске (укључујући и фармацеутску) су показале бољу реакцију на кризу, док су неке попут прехранбене, дуванске, аутомобилске и текстилне, до опоравка дошле тек у 2014. години. Фармацеутска индустрија је, примера ради, задржала популарност међу страним инвеститорима због динамичности њеног циљног тржишта - нарочито у земљама у развоју. То се заснива, пре свега на потреби за изградњом производних погона, јер је заштита одређених патената за неке од важнијих лекова истицала, и на повећаној старости популација већине развијених земаља. Преструктуирање се наставило и у 2014. години, шансе за пословне прилике постоје због наглог пораста у броју научника и фармацеутских фирми у економијама у развоју, нарочито у Кини и Индији.

Највећи пад страних директних инвестиција бележи се у финансијској индустрији, што се очекује и у блиској будућности. У последњој декади, проширење је имало круцијалну улогу у интеграцији растућих економија у глобални финансијски систем, што је довело до значајних предности за земље домаћине у смислу финансијске ефикасности и стабилности. Међутим, проширење је довело и до неодрживог таласа позајмљивања што је морало кад тад да пукне. У периоду након финансијске кризе, проблеми везани за управљање ризиком и проценом услова за пословање у одређеним државама су играли главну улогу у експанзији у иностранству.

¹⁵⁶ UNCTAD FDI/TNC (www.unctad.org/fdistatistics)

Међународна економија се од глобалне кризе опоравља брже него што се очекивало. Овакав опоравак је био доказ сарадње између великих економија у борби против кризе. Тренутни циљ је да се обезбеди и унапреди опоравак. Чак и ако је опоравак јачи и бржи него што се очекивало, то је још увек крхко и ломљиво у смислу напретка и то зато што је он неравномеран.

4.4. Кључни носиоци страних директних инвестиција

У савременој развојној етапи стране директне инвестиције имају функцију кључног развојног фактора светске привреде, а заједно са трговином постају главни механизам глобализације светске привреде. Путем страних директних инвестиција компаније имају прилику да своје пословне функције позиционирају у глобалним размерама, тежећи да обезбеде повољна снабдевања са једне стране и најпрофитнији пласман са друге стране. Интензивирање процеса глобализације светске привреде је у корелацији са сталним растом страних директних инвестиција. Највећи део страних директних инвестиција се реализује преко транснационалних компанија (ТНК).

Префикс *транс* (преко) означава акцију, операцију преко граница, односно у овом случају деловање преко националних граница. „Врло је тешко наћи јединствену и опште прихваћену дефиницију суштине транснационалних корпорација, иако оне представљају главне актере савременог међународног пословања“.¹⁵⁷ У најширем смислу, „транснационалне корпорације представљају ону врсту компанија које производе и продају ван своје земље. Најчешће се наилази на тумачење да се ради о корпорацијама чије пословање није ограничено само на једну националну економију - ширење њихових пословних активности не познаје границе у географском простору“.¹⁵⁸

Транснационалне корпорације, Сигулински дефинише као „удружења монополског капитала у којима се удружени капитал власника капитала једне земље улаже у привреду две или више страних земаља ради обављања производње, услужне, истраживачке, трговинске и финансијске активности усмерене ка стицању профита и екстра профита“.¹⁵⁹

¹⁵⁷ Ракита, Б., *Међународни маркетинг*, Економску факултет, Београд, 2001. стр. 62.

¹⁵⁸ Лековић, В., Симаковић, Љ., *Економија – филозофија, систем, политика*, Економски факултет, Крагујевац, 2000. стр. 129.

¹⁵⁹ Ацин – Сигулински, С., *Менаџмент у међународној трговини*, Пигмалион, Нови Сад, 1999. стр. 8.

Неки аутори сматрају да је „транснационална корпорација економски и друштвени феномен који правно не егзистира“.¹⁶⁰ Дефинисање транснационалних корпорација је једно од спорних питања којима се бавила комисија Уједињених нација. Седамдесетих година, Уједињене нације помињу мултинационалне корпорације које контролишу своју активу у две или више земаља света. Међутим, већ осамдесетих година мења се назив овим предузећима у транснационалне корпорације које имају пословне ентитете у две или више земаља као и кохерентан систем одлучивања. Ипак, најшира дефиниција транснационалне компаније јесте да „је то свака компанија која има или контролише производне или услужне програме ван граница своје земље“.¹⁶¹ С обзиром да је реч о широкој дефиницији, веома често се мора увести извесна „граница коју компанија мора прећи како би стекла атрибут транснационалне (да оствари минимум 100 милиона УСД годишњег промета, да послује у шест земаља, односно да има бар шест филијала, и 20 % вредности своје имовине пренете у иностранство“)¹⁶².

Издавају се две дефиниције које потпуније објашњавају појмовно одређење транснационалне компаније. По првој, „транснационална компанија представља матично предузеће које: а) остварује производњу и друге активности у иностранству преко сопствених огранака лоцираних у више различитих земаља; б) остварује директну контролу над пословањем својих огранака у иностранству преко сопствених огранака лоцираних у више различитих земаља; и в) настоји да оствари такву политику у оквиру производње, маркетинга, финансирања и других послова који ће превазићи границе земаља и допринети остварењу геоцентричне оријентације предузећа“.¹⁶³

Према другој дефиницији, „транснационална компанија је пословно предузеће легално домицилно у више од једне земље и чије су комерцијалне активности довољно великог обима да имају знатан утицај на привредне како земље из које потиче матична компанија тако и земље у којима ова има своје филијале“.¹⁶⁴

¹⁶⁰ Максимовић, Љ., *Трансформација друштвеног предузећа – својински аспект*, Економски факултет, Крагујевац, 1999. стр. 66.

¹⁶¹ Стојадиновић Јовановић, С., „Међународна трговина и транснационалне компаније – супститут или допуна“, *Часопис Међународни проблеми*, Београд, Vol. 60, 2008. стр. 97.

¹⁶² Козомара, Ј., *Спољнотрговинско пословање*, Међународни научни форум: „Дунав – река сарадње“, Београд, 2003. стр. 83.

¹⁶³ Root, F., „International Trade and Investment“, South Western Co. Publishing, Dallas, USA, 1990. Према: Ацин Ђ., Годоровић М., Сингулински Ацин С., *Међународни економски односи*, Пигмалион, Нови Сад, 2006. стр. 378.

¹⁶⁴ Donnelly, G., „International Economics“, Longman, London, 1987. Према: Ацин Ђ., Годоровић М., Сингулински Ацин С., *Међународни економски односи*, Пигмалион, Нови Сад, 2006. стр. 378.

Неки аутори сматрају да се компаније не могу заиста звати транснационалним све док обим њихових међународних активности не буде такав да њихово национално порекло постане небитно, зато је и битно да се прави разлика између транснационалних компанија које имају знатан део својих инвестиција смештених у другим земљама и међународних компанија које само одржавају трговину са другим земљама. Потешкоће у дефинисању транснационалне компаније полазе од различитих критеријума од којих полазе многи аутори (економски, мотивациони, правни итд.), па се тако може направити разлика између економске, организационе, мотивационе, правне и институционалне дефиниције ТНК.

„Економска дефиниција узима у обзир величину, географску распрострањеност и страни садржај. Организациона дефиниција узима у обзир обим и распрострањеност транснационалних предузећа, врсту њихове организације, централизацију система одлучивања као и стратегију њиховог пословања. Мотивациона дефиниција наглашава филозофију и мотивацију пословања и деловања предузећа као целине. Правна дефиниција се бави тражењем оних правних елемената који су карактеристични искључиво за транснационална предузећа и правним проблемима који долазе до изражаја код њих а који нису карактеристични за остала предузећа. Институционалне дефиниције су оне дефиниције које дају поједине организације, односно институције (OECD, MMF, UNCTAD...)“.¹⁶⁵

Према OECD – овој дефиницији, „транснационалне су оне корпорације или друге пословне јединице у приватном, државном или мешовитом власништву које су основане у различитим земљама и повезане на такав начин да може једна (или више њих) да у значајној мери утиче на активност других, пре свега, у погледу расподеле знања и ресурса. Степен аутономности појединих јединица је различит“.¹⁶⁶

Према UNCTAD – овој дефиницији, „транснационалне компаније су инкорпорирани или неинкорпорирани предузећа која се састоје од матичних предузећа и њихових филијала у иностранству“.¹⁶⁷

У свим овим случајевима, подразумева се да се ради о правном субјекту који се састоји од матичног предузећа и његових филијала у иностранству. Центар ТНК јесте

¹⁶⁵ Стојадиновић Јовановић, С., *Транснационализација међународне трговине*, Прометеј, Београд, 2008. стр. 64-65.

¹⁶⁶ Светиличић, М., „Златне нити транснационалних предузећа“, *Економика*, Београд, 1986. стр. 182. Према: „OECD Guidelines for Multinational Enterprises“, OECD, Doc, DCB 48/28/76.

¹⁶⁷ UNCTAD, „World Investment Report 2014“, UN, New York and Geneva, 2014. стр. 345.

матична компанија, која управља целином корпорације, у којој се доносе стратешке одлуке које се односе на развој, оснивање, избор земље локације, правац, обим и расподелу трансфера између филијала, маркетинг итд. Филијале најчешће имају одређени степен пословне слободе, али су стално под директном контролом матичног предузећа. За ова предузећа се може рећи да су поливалентна – и национална и транснационална, и тржишна и антитржишна, она су фактор интеграције али и фактор дезинтеграције светског тржишта и националних економија.

Транснационалне компаније представљају најзначајнији фактор интернационализације и глобализације светске привреде. У основи садржаја ТНК јесте стратегија да се иностране инвестиције пласирају уместо у облику зајмовног капитала у виду инвестирања. „Може се извршити класификација транснационалних компанија по критеријуму метода управљања, и она се своди на три типа компанија:

- Етноцентричне компаније, где је сва моћ концентрисана у матичној земљи, а активност и одлуке управљача су оријентисане ка центру компаније. Оне обављају своју активност у више земаља, али постоји само централа у матичној земљи, која доноси одлуке и руководи целокупним пословањем.
- Полицентричне компаније, где се сваки део, до одређене границе поистовећује са националним интересима земље којој припада, одлучивање је децентрализовано, а локални кадрови имају релативну аутономију.
- Геоцентричне компаније карактерише глобална светска оријентација, и признаје се извесна аутономија афилијацијама, али преовлађују интереси развоја целе компаније¹⁶⁸.

Најшире посматрано, СДИ се могу сврстати у три облика: хоризонталне, вертикалне и конгломератске, које се у пракси преплићу, па сходно томе разликују се и типови транснационалних корпорација као носиоци СДИ: хоризонталне, вертикалне и конгломератске транснационалне компаније.

Хоризонталне транснационалне компаније организоване на хоризонталном моделу интеграције организују комплетан производни процес у више погона у различитим земљама. „Ти погони могу настати на неки од следећих начина:

- Оснивањем сасвим нове компаније, тј погона (greenfield операција) у иностранству,

¹⁶⁸ Ацин, Ђ., Тодоровић, М., Сигулински Ацин, С., *Међународни економски односи*, Пигмалион, Нови Сад, 2006. стр. 379.

- Куповином контролног пакета акција (acquisition) стране фирме која производи исти производ, или
- Спајањем (merger) са страном компанијом која производи исти производ¹⁶⁹.

Код хоризонтално интегрисаних транснационалних компанија, уместо да матична компанија или нека њена филијала остварује целокупну производњу финалног производа, она настоји да оствари известан степен специјализације између њих а да при томе узима у обзир: ниво производње и расположивост услугама у свакој земљи, трошкове складиштења, чувања и транспорта производа, као и ограничења у виду квота, царина, увозних обавеза.

Трансфер финалних производа између филијала и трансфер између филијала и матичне компаније омогућава мултинационалним компанијама да обезбеђењем комплетне производне линије на сваком тржишту максимално сниже транспортне трошкове и друге трошкове који су условљени постојањем дистанце између места производње и места потрошње; да се одржава увид у укусе локалних потрошача; да се пронађу најефикаснији начини прилагођавања локалним производним стандардима.

Матична компанија и филијале одређују регионално тржиште на којем се може најбоље пласирати дати асортиман. На пример, француска филијала послужује сва тржишта у Европској унији, Мексичка филијала послужује сва тржишта у Латинској Америци и слично. Матична компанија и филијале извозе готове производе, на мултинационална регионална тржишта као што учествују и у трговини између предузећа. Са становишта трошкова, међународна стандардизација производа која се остварује у систему мултинационалне компаније омогућава примену исте политике маркетинга на више различитих тржишта. На пример, трошкови дизајнирања и пропагандних програма могу у таквим случајевима бити подељени између стотина тржишта. Са становишта потражње, стандардизација производа (која укључује исте производне линије, робне марке, трговачке марке и амбалажу) омогућава стварање глобалног светског производног имица који може да се прихвати у целом свету. На овај начин, међународно предузеће може да користи предности комуникацијских веза између финалних потрошача и индустријских потрошача у различитим земљама.

Вертикалне транснационалне компаније су оне компаније које производни процес лоцирају по филијалама у различитим земљама, при томе водећи рачуна о предностима

¹⁶⁹ Стојадиновић Јовановић, С., *Транснационализација међународне трговине*, Прометеј, Београд, 2008. стр. 79.

која свака од тих земаља поседује. На пример, производња сировина лоцира се у земљи где су те сировине јефтиније, затим прерада истих која захтева велика улагања биће лоцирана тамо где је радна снага јефтинија, а више фазе прераде биће лоциране у земљама које располажу одговарајућу технику и дистрибуција готових производа тамо где им је цена највиша.

Овим начином, вертикалне ТНК успевају да умање своје трошкове и максимално увећају свој профит. Овако интегрисане транснационалне компаније, као и хоризонталне, могу настати оснивањем нове афилијације, куповином постојеће компаније или спајањем неке од њих. Основна разлика између хоризонталних и вертикалних је у начину организовања пословне активности.

Инвестиције које реализују транснационалне компаније могу бити вертикалне инвестиције „унапред” и вертикалне инвестиције „уназад”. „Најбољи пример за вертикалну интеграцију на глобалној основи данас се налази код највећих нафтних компанија јер имају инвестиције у свакој фази производње, од екстракције до дистрибуције. Ако инвестиција иде ка ранијој фази производње, на пример инвестиција у екстракцији, онда се она третира као вертикална инвестиција уназад. А, ако је инвестиција усмерена на дистрибуцију одређених производа онда се она третира као вертикална инвестиција унапред. И на тај начин, вертикална инвестиција, обавља интернализацију трансакција полупроизводима у ланцу формирања финалног производа и те трансакције помера са редовног тржишта на унутрашњу размену између филијала¹⁷⁰.

Вертикална интеграција је био најчешћи облик страних директних инвестиција у земље у развоју, као и у неке развијене земље са добром сировинском основом. На тај начин, америчке и друге стране компаније поседују руднике у Канади, Јамајки, Венецуели, Аустралији и другим земљама, као што и странци поседују неке руднике угља у САД. Вертикална интеграција може отићи и корак даље, када компаније улазе у посед локалних продајних или дистрибутивних мрежа, што је рецимо случај са свим светским произвођачима аутомобила. „Веома је занимљива процена да се само 37% вредности просечног америчког аутомобила ствара у САД. Склапање аутомобила у Кореји узима само 30% вредности, 17,5% припада Јапану за делове и савремену технологију, 7,5% отпада на немачки дизајн, 4% на мање делове из Тајвана и Сингапура, 2,5% вредности

¹⁷⁰ Стојадиновић Јовановић, С., *Оп. цит.*, стр. 79.

чини маркетинг који је осмишљен у Великој Британији и 1,5% одлази на обраду података у Ирској и на Барбадосу¹⁷¹.

Вертикално интегрисане ТНК имају бројне предности а две су основне: прво, поделом пословних активности обезбеђује се уредно, рационално и стабилно снабдевање основним инпутима, са једне стране, и коришћење веома софистицираних знања, са друге стране, будући да положај афилијација више зависи од матичне компаније него од локалног тржишта, значајно се умањују негативни ефекти који изазивају поремећаји на локалном тржишту (поремећени односи понуде и тражње, осцилације цена и сл.). Међутим, вертикално интегрисане ТНК се суочавају и са тешкоћама које се, не ретко, могу претворити у проблеме.

Једна од тешкоћа се односи на координацију управљања афилијација, не само због тога што су оне дислоциране (то важи и за хоризонталне ТНК), већ и зато што је због различите природе њихових пословних активности и сама њихова организација различита. Друга тешкоћа је у вези са могућом недовољном успеленошћу капацитета у ранијим фазама производње. Наиме, пад тражње за финалним производима аутоматски доводи и до смањене потребе за полупроизводима, што отвара проблем оптималног нивоа производње у појединим афилијацијама. То је, међутим, могуће превазићи тиме што би се, у таквим случајевима, један део производње пласирао непосредно на тржишту, дакле не интерно – у оквиру корпорације.

Конгломератске ТНК си оне које производе различите производе у својим афилијацијама у различитим земљама. За разлику од хоризонталних и вертикалних ТНК, ове ретко настају оснивањем нових компанија или улагањем у капацитете постојећих. Најчешће, матична ТНК купује туђе, већ оформљене погоне са уходаном производњом. Основни циљ таквих ТНК је да диверсификују ризик: када се тражња за одређеним производом смањи, тражња за другим се или повећа или остаје непромењена, што ТНК омогућује да или избегне губитке или да их смањи на подношљив ниво.

Конгломератске ТНК се веома често оснивају у финансијској сфери. Банке, на пример, купују осигуравајућа друштва или улажу у инвестиционе фондове. Циљ је, као и у реалним пословима, да се укупан ризик смањи на минимум: уколико једна врста посла донесе губитке, друга ће добицима то да надомести; губици у једном периоду биће покривени добицима у другом.

¹⁷¹ Исто, стр. 81.

Транснационалне компаније постале су главни носилац развоја света које по техничким, економским, технолошким и финансијским карактеристикама, превазилазе снагу многих држава. Услед њиховог деловања национални оквири су изгубили на значају, а државе постале другоразредни привредни субјекти.

За нови светски поредак и глобализацију карактеристичан је успон транснационалних корпорација, махом из најбогатијих земаља, првенствено Сједињених Држава. Један од примера глобалног пословања је фирма Messe Frankfurt. Један од водећих светских организатора специјализованих сајмова, изградио је глобалну мрежу која обухвата 15 филијала и 48 страних представништава на четири континента. У 2006. години компанија је организовала 110 специјализованих сајмова и изложби у свету, забележила укупно 68.000 излагача и око 2,7 милиона посетиоца. Messe Frankfurt следи стратегију глобализације која иде у смеру промовисања и проширивања међународног карактера специјализованих сајмова организованих у централи друштва у Франкфурту. Франкфурт на Мајни домаћин је водећих светских специјализованих сајмова робе широке потрошње, текстила, инжењеринга у аутомобилског индустрији, архитектуре и технологије, а друштво Messe Frankfurt у међувремену је успело извести своје успешне робне марке, као што су Ambiente, Heimtextil, Automechanika, Light Building и ISH, на више од 30 сајамских локација широм света. У 2006. години друштво је организовало 64 сајма у другим земљама, проширујући тако свој спектар глобалних маркетиншких догађаја са јединственим стандардима који доносе посебну корист малим и средњим предузећима. Сајмови Automechanika у Истанбулу и Буенос Аиресу, нуде излагачима и посетиоцима исти високи стандард квалитета на какав су навикли и какав очекују од матичног специјализованог сајма у Франкфурту.

Према проценама UNCTAD-а „данас у свету има око 60.000 мултинационалних и транснационалних компанија, са око 500.000 њихових филијала. Преко њих се одвија највећи део послова широм света. Подаци су следећи: од три билиона долара, колико је у 1972. износио укупан светски бруто национални доходак, мултинационалне и транснационалне компаније оствариле су 500 милијарди долара, и то изван земаља у којима им је седиште, а од тога само америчке компаније остварују готово половину“.¹⁷²

Према проценама UNCTAD-а, „100 највећих мултинационалних компанија (нису укључене банке) продају годишње робе за 2,1 милијарди УСД у целом свету, а

¹⁷² UNCTAD, World Investment Report 2014, UN, New York and Geneva, 2014. стр. 12.

изван граница матичне земље запошљавају 6 милиона људи. Рачуна се да 90% мултинационалних компанија потиче из индустријских земаља запада. Када је у питању пословање највећих светских ТНК, занимљиви су следећи подаци:

- Од стотину највећих светских економија, 51 су глобалне корпорације, само 49 су државе. Комбинована продаја 200 највећих корпорација већа је него четвртина светских економских активности.

- Комбинована продаја 200 највећих корпорација већа је него укупна економија свих земаља, изузев девет најбогатијих, што значи да премашују комбиновану економију 182. земље.

- Не само да корпорације смањују број запослених, него често своје руководиоце финансијски награђују за давање отказа. Више од половине 200 највећих корпорација концентрисане су у тек пет економских сектора. Једна трећина светске трговине су заправо трансакције међу различитим јединицама једне те исте корпорације јер 200 највећих корпорација креира глобални економски апартхеид, а не глобално село.

- Осам највећих телекомуникацијских компанија убрзано шири глобалну продају, док 9/10 човечанства уопште нема ни телефон.

Ово се може описати следећим подацима:

- 500 највећих ТНК контролише 42% светског богатства с тенденцијом раста.
- од 100 највећих економија, 51% чине ТНК а 49% државе.
- ТНК држе 90% технологије и патената.
- ТНК су укључене у 70% светске трговине. Више од трећине те трговине одвија се унутра једне те исте ТНК¹⁷³.

ТНК подржавају и склапају уговоре о слободној трговини како би повећале свој профит сељењем у земље Трећег света, где раднике плаћају мање и не морају се бринути о загађивању околине. Тако на пример „фирма из САД-а произведе компоненте за одређени производ, рецимо ауто, и пошаље их у Мексико на склапање где су запослени неколико пута слабије плаћени, где нема синдиката и где се слободно загађује околина. Затим се склопљене компоненте враћају у САД, чиме тзв. извоз у Мексико заправо никад не дође до тржишта у Мексику, већ се само ради о унутрашњим трансферима једне компаније. Неке од највећих ТНК су компаније познате у целом свету: Соса - сола, General Motors, Colgate-Palmolive, Kodak, Mitsubishi и многе друге. Чак и када ТНК

¹⁷³ Мусабеговић, И., *Транснационалне корпорације и глобални финансијски токови*, Београдска банкарска академија, Београд, 2012, стр. 37.

имају јасно национално одређење, оријентисане су ка глобалним тржиштима и глобалном профиту¹⁷⁴.

Годишњи укупни приход сваке појединачне, од 10 највећих светских транснационалних компанија, „већи је од бруто друштвеног производа 80 земаља у свету (ако се посматрају заједно), а међу њима су и неке развијене земље. Само 20 ових компанија имају већи укупни приход него половина сиромашних становника света. Неке компаније имају годишњи приход већи и од 450 милијарди долара“¹⁷⁵.

„Компанија General Motors има 300 предузећа и преко 100 земаља и има већи годишњи промет од укупног БДП –а Швајцарске или Мађарске, Перуа и Новог Зеланда заједно. Ова компанија преко 50% производње обавља изван матичне земље САД. McDonald’s послује у 120 земаља света, има 30 000 ресторана широм света, 395 000 запослених. Свакога дана произведе 46 милиона obroка брзе хране. У исто време, чак и компанија једне релативно мале земље Холандије, Filip Moris, има 350 000 запослених у погонима у 70 земаља света, а њен извоз износи 30 милијарди долара“¹⁷⁶.

„Према часопису „Fortune“ за 2012. годину од 2000 транснационалних компанија, из САД потиче 851, из Азије и Пацифика 540, из Европе 511, из Русије потиче 12, Чешке и Мађарске по 2“¹⁷⁷.

У Европској унији је у „последњој деценији двадесетог века број трговинских предузећа смањен за 400 000, услед укрупњавања и концентрације трговине. Највише је удружено у супер и хипер маркете површине 10 000-15 000 метара квадратних. Свега 3% трговине или 50 трговинских ланаца снабдева 60% становника ових земаља храном. Долази до повезивања и укрупњавања трговинских ланаца малопродаје. Истовремено настаје низ малих комплементарних фирми домаћег, страног и мешовитог власништва, који су у спрези са великим трговачким системима“¹⁷⁸.

¹⁷⁴ UNCTAD, World Investment Report 2014, UN, New York and Geneva, 2014. стр. 12.

¹⁷⁵ FOURTUNE, fortune 500, (23. јул 2012. и 10. мај 2013.), мај 2013.

¹⁷⁶ Унковић, М., *Међународна економија*, Универзитет „Сингидунум“, Београд, 2010. стр. 77.

¹⁷⁷ FOURTUNE, fortune 500, (23. јул 2012. и 10. мај 2013.), мај 2013.

¹⁷⁸ Исто.

III РЕГИОНАЛНИ И СТРУКТУРНИ ИНВЕСТИЦИОНИ ТРЕНДОВИ

1. ОСНОВНИ ПОДАЦИ О РЕГИОНУ ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Западним Балканом називамо геополитички регион у чијем саставу су: Албанија, Босна и Херцеговина, Хрватска, Македонија, Србија и Црна Гора. Западни Балкан се простире на територији од 196,047 км², на којој живи 21,5 милиона становника.

Табела 11. Основни подаци о земљама Западног Балкана

Земља	Површина (км ²)	Становништво 2011	БДП млрд. УСД 2014.	БДП пер capita УСД 2014.
Албанија	28748	3129678	13211513	4564
Босна и Херцеговина	51066	3907074	18286273	4790
Хрватска	56594	4443350	57113389	13475
Македонија	25713	2034060	11323769	5455
Србија	88361	8064253	43866423	6152
Укупно	196047	21578415	308377067	6887

Извор: World Bank online database and IMF data statistics.

Државе Западног Балкана се скоро две деценије налазе у процесу транзиционих промена. Иако још увек за цео регион главни изазов представљају институционалне и структурне реформе, у региону су приметне позитивне промене по питању макроекономских карактеристика. Током 2004. па и у 2005. години државе Западног Балкана забележиле су највећи привредни раст од почетка транзиционих промена. Раст је износио 6,5% у 2004, а у 2005. настављене су сличне тенденције, мада у нешто споријем темпу. Раст је био углавном резултат нагле експанзије кредита којима су финансирани потрошња и улагања, а један од важних фактора напретка су и стране директне инвестиције. Ипак проблем је што су приливи капитала у региону углавном сконцентрисани у неколико земаља (земље кандидати за чланство у ЕУ) и у најатрактивније секторе по земљама (телекомуникације; производња нафте, гаса и струје; прехранбена производња; производња челика и туризам).

Политичка нестабилност и велики екстерни дебаланси представљају највеће проблеме у региону Западног Балкана (дефицити платног биланса у свим државама региона су веома високи). Ипак, земље кандидати за чланство у ЕУ, одвојиле су се од осталих земаља у региону по постигнутим економским резултатима и достигнутом нивоу економске транзиције и интеграције у светску привреду. Оне су оствариле значајан напредак у повећању продуктивности и реструктуирању привреде. Највећи напредак у степену припремљености за интеграције у ЕУ учинила је Хрватска која је 01.07.2013. године приступила, а најнепотпуније реформе су спроведене у Босни и Херцеговини.

„Заједничка особина свих земаља Западног Балкана је да су то махом мале привреде, да имају низак степен усклађености са европским и међународним нормама и стандардима (иако је тај поступак усклађивања у току), да су им производи недовољно конкурентни, да све земље имају дефицит трговинског биланса и буџета (с тим што постоје разлике у висини тих дефицита и висини њиховог учешћа у друштвеном производу). Све земље, мање више, имају недовољно развијену инфраструктуру, мањак обртног капитала и недовољну и неадекватну кредитну подршку, високо учешће сиве економије и још увек релативно значајније присутну корупцију и криминал“.¹⁷⁹

Највећи значај у привредној структури имају рударство, индустрија, пољопривреда и шумарство, а сектор услуга је на ниском нивоу развијености. Ово има великог утицаја и на структуру спољне трговине. На страни извоза доминирају пољопривредно-прехрамбени производи, индустријске сировине и полуфабрикати, а на страни увоза машине, опрема и индустријски производи високог степена прераде.

„Оријентација ових земаља по питању сарадње са иностранством углавном је усмерена ка развијеним земљама Запада, пре свега чланицама ЕУ. Учешће трговине са ЕУ креће се од 50%-80% (доминирају Италија и Немачка), док је учешће међусобне трговине у укупној трговини са светом релативно је мало. Ипак од 2000. до 2005. године, ове земље су забележиле снажан економски опоравак и имају доста повољне средњорочне перспективе. Улазак у Европску унију је један од најважнијих приоритета сваке од држава овог региона“.¹⁸⁰

¹⁷⁹ Југоисточна Европ на путу стабилизације, <https://geotesla.wordpress.com/2016/02/13/jugoistocna-evropa-na-putu-stabilizacije-i-ekonomske/>, 11.10.2015.

¹⁸⁰ Привредна комора Србије, *Могућности повећања извоза применом споразума о слободној трговини*, Београд, 2010, стр. 10.

Земље Западног Балкана располажу значајним националним богатствима, нарочито у производњи пољопривредних производа, грожђа и вина, воћа и поврћа, прерађевина, сокова и пића. Велике шансе постоје и у развоју сточарства, посебно брдско-планинског, које се сматра еколошки чистом средином у овом региону. Постоје изузетне шансе за производњу здраве хране: меса, сира, коже, вуне, итд.

Развојне шансе се, поред пољопривреде, налазе и црној и обојеној металургији; хемијској индустрији; индустрији коже, обуће и текстила.

„Такође, значајну привредну грану у свим државама региона представља туризам. Сарадња, усклађивање развоја и заједнички наступ према трећим земљама је од изузетног значаја за даљи развој ове гране. Исто се може рећи за грађевинарство, које већ ужива углед, а познати су и заједнички успеси из осамдесетих година. Наравно, развој ових сектора није могућ без добро развијене инфраструктуре и путне мреже. Предности јединственог геополитичког положаја много боље би биле коришћене уз развијену путну мрежу и комуникације, а значајно би утицале и на бржу интеграцију у Европску унију“.¹⁸¹

Са почетком процеса транзиције земље Западног Балкана постају чланице међународних институција, чија помоћ постаје примарни извор финансирања ових привреда. Са напретком процеса реформи, приватни финансијски токови у односу на јавне постају све значајнија компонента капиталног прилива и од 1993. године премашују 50%. У оквиру тих приватних капиталних токова посебно се истичу стране директне инвестиције и портфолио инвестиције, при чему стране директне инвестиције ипак имају најзначајнију позицију и представљају трећину (2003. године), односно половину (2006. године) укупног нето капиталног прилива ових земаља.

Стране директне инвестиције су у земљама транзиције снажно повећале продуктивност што је заједно са јефтином радном снагом допринело високим стопама раста бруто домаћег производа и порастом стандарда. Најбоље резултате у транзицији оствариле су управо оне земље које су примиле највише страних директних инвестиција. Процес приватизације као најзначајнији модалитет уласка страних директних инвестиција у транзиторне економије указује на значај тезе о постојању тесне везе између доласка страног капитала и процеса приватизације.

¹⁸¹ Југоисточна Европ на путу стабилизације, <https://geotesla.wordpress.com/2016/02/13/jugoistocna-evropa-na-putu-stabilizacije-i-ekonomske/>, 11.10.2015.

2. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЗЕМЉАМА РЕГИОНА

2.1. Стране директне инвестиције у периоду 2000-2007.

Државе које су започеле процес приступања ЕУ као и остале државе источне Европе имају данас око једне трећине свих пројеката страних улагања у Европи а очекивања су да ће се овај тренд наставити. Растући тренд померања страних директних инвестиција даље ка истоку ће се наставити у наредне две-три године и процењује се да ће земље у процесу приступања ЕУ са осталим земљама Западног Балкана захватити до 40% свих улагања у Европи. Предвиђа се да ће се у земљама Западног Балкана јавити значајан проценат укупних нових улагања у Европи у пословно-административне службе, центре за чување података, логистику и нове инвестиције у производњу.

Земље Западног Балкана, данас економије у процесу транзиције, су прошле различите фазе у домену односа према улози страних директних инвестиција приликом процеса трансформације сопствених привреда. Ишло се из фазе сумњи, преко фазе еуфорије и последњем кораку опет сумњи у погледу улоге и значаја страних директних инвестиција за развој националне привреде.

Табела 12. Стране директне инвестиције у земље Западног Балкана у периоду 2002-2006.

Земља	2002	2003	2004	2005	2006	СДИ stock (2002-2006)	Стано-вништво 2005	СДИ /per capita (stock 2002-2006)
Македонија	77	96	157	100	280	710	2034060	\$349
Босна и Херцеговина	267	381	612	299	350	1909	3907074	\$489
Хрватска	1123	2056	1224	1761	2000	8164	4443350	\$1,837
Србија и Црна Гора	137	1360	966	1481	2450	6394	8064253	\$793
Албанија	135	178	341	262	225	1141	3129678	\$365
Укупно	1739	4071	3300	3903	5305		21578415	

Извор: Stiblar, F., Solutions for Western Balkans. project Report, USA: Woodrow Wilson Center, 2006.

И у земљама Западног Балкана постоје различити ставови о приливу страног капитала. „На једној страни су ставови који приливу страног капитала приписују не

само више стопе раста и убрзање структурних реформи, већ и побољшање екстерне финансијске ситуације земље, повећање девизних резерви, мања ограничења у текућем билансу, либерализацију девизних рестрикција и добијање повољнијег кредитног рејтинга¹⁸².

Табела 13. Табела токова страних директних инвестиција у земљама Западног Балкана Прилив/Одлив у мил. УСД

Држава	СДИ Прилив			СДИ Одлив		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Албанија	262	325	656	4	11	15
БиХ	595	708	2 022	1	2	9
Македонија	97	424	320	3	-	- 1
Србија	1 609	4 499	3 110	58	112	914
Хрватска	1 788	3 423	4 925	237	223	275
Црна Гора	478	618	876	4	33	157

Извор: UNCTAD FDI/TNC (www.unctad.org/fdistatistics)

Са друге стране су она мишљења, која у први план истичу негативне ефекте ангажмана страних инвеститора у домаћој привреди, везане за раст трговинског дефицита, заобилажење пореских обавеза, репатријацију профита и потискивање локалних ривала. „Међутим, две тезе потпуно побијају дилему о потреби прилива страних директних инвестиција у транзиторне економије:

- Недовољан је ниво домаће штедње да би се реализовао неопходан ниво инвестиција и покренуо процес развоја привреде. Инвестиције су неопходне да би попуниле тај геп и да би обезбедиле државне приходе који одржавају функционисање базичних ванпривредних сервиса као сто су образовање и здравство;
- У овим привредама, а у погледу метода уласка страних директних инвестиција у ове привреде, процес приватизације заузима кључно место. У привредама које су ове процесе углавном привеле крају намеће се потреба стварања тако атрактивних привредних амбијената који ће бити привлачни и за гринфилд инвеститоре, односно за категорију тзв. неприватизационих инвестиција¹⁸³.

Утицај страних директних инвестиција на процес транзиције земаља региона ка тржишној економији је директан и индиректан. Под директне утицаје могу се свести

¹⁸² Видас-Бубања, М., *Стране директне инвестиције*, Институт економских наука, Београд, 2007., стр. 18.

¹⁸³ Исто, стр. 19.

они који су везани за економски раст у кључним индустријским гранама, трговину и развој трговинских веза са Западом, и трансфер технологије. Индиректан утицај страних директних инвестиција огледа се у изградњи институционалних система тих земаља, подстицању процеса приватизације и креирању услова конкуренције.

„Индустријске гране земаља у транзицији у које је ушао страни капитал обично постижу добре пословне резултате и делују подстицајно на укупни економски опоравак земље. Стране афилијације, или домаће компаније повезане са страним партнерима, често се дефинишу као „светле тачке“ привреда када су у питању извозни резултати, остварени ниво продуктивности или брзина реструктурирања постојећих капацитета“.¹⁸⁴ Стране директне инвестиције подстичу трговину земаља у транзицији тако што доносе материјалне и нематеријалне ресурсе који мобилишу и домаће факторе на трговину. Земље Западног Балкана не смеју да занемаре даљи развој интрарегионалне трговине, која може подстицајно да делује на развој и брзе реформске процесе. „Интрарегионална трговина је и фактор привлачења нових токова страних директних инвестиција, који сада цео регион виде као потенцијалну потрошачку базу, а не само као тржиште појединачне земље у транзицији, које је обично мало“.¹⁸⁵

„Битан директни утицај присуства ТНК у транзиционим државама реализује се трансфером технологије ка локалним партнерима. Посебно су значајни увођење програма контроле квалитета и виших стандарда квалитета који одговарају захтевима западних тржишта, и обука локалне радне снаге у складу с производним и менаџерским процесима компанија са Запада. Пренос технологија често прати и развој нових услуга, које су до тада биле непознате у источним економијама, као сто су менаџмент, консалтинг, рекламне и маркетиншке агенције, продаја некретнина и слично“.¹⁸⁶

Ефекат страних директних инвестиција који је свакако најзначајнији на земље Западног Балкана јесте подстицајно деловање на изградњу институционалних и законских оквира неопходних за деловање тржишта. Основни значај свакако представља доношење регулативе о страним директним инвестицијама у тим економијама, углавном либералног карактера. „У сет осталих неопходних закона спадају и закон о органи-

¹⁸⁴ Банићевић, Д, Васић, В., „Стране директне инвестиције (СДИ) у процесу транзиције и развоја са посебним освртом на Србију“, *Финансије – часопис за теорију и праксу финансија*, бр. 1-6. Београд, 2006. стр. 18-28.

¹⁸⁵ Вујичић, Д., Неранчић, Б., Перовић, В., *Приручник за инвестиције*, Стилос, Нови Сад, 2008. стр. 47.

¹⁸⁶ Антевски, М., „Стране директне инвестиције: карактеристике, обрасци и ефекти“, *Међународни проблеми*, вол. 60, бр. 1, Институт за међународну политику и привреду, Београд, 2008., 95-117.

зацији и функционисању предузећа, порески закони, закони који регулишу фер конкуренцију и функционисање правне државе, затим домен финансија и финансијских институција који одговарају захтевима тржишне економије, и други. Тржишна економија се не може реализовати без остваривања процеса приватизације у привредама у транзицији. Стране директне инвестиције могу утицати на формирање приватне структуре власништва на директан и индиректан начин¹⁸⁷. Директно, тако што транснационалне компаније обезбеђују неопходна финансијска средства за куповину државних предузећа и тиме премошћују геп мале штедне и неразвијених финансијских институција тих земаља. „Према неким проценама, расположиви домаћи приватни извори капитала у земљама Западног Балкана могли би да покрију мање од 25% активе државног сектора која се износи на тржиште. Индиректно, присуство ТНК у економији у транзицији подстицајно делује на развој приватног предузетништва путем демонстрационог ефекта, како на страни тражње, тако на страни понуде. На страни тражње, домаћи понуђачи настоје да понуде интермедијалне производе и нове услуге које ТНК у процесу своје производње траже. На страни понуде, подстичу конкуренцију и подижу квалитет производа који се нуде на домаћем тржишту“¹⁸⁸.

Још један од утицаја страних директних инвестиција на привреде земаља Западног Балкана повезан је са подстицањем конкуренције у тим економијама. Излагање државних монопола конкуренцији обезбеђује ефикаснију алокацију ресурса и слободно формирање цена. Као основне предности које формирање конкурентских услова у привредама у транзицији доноси наводе се пад цена и подизање нивоа производа који се нуде локалним потрошачима. Пракса страних инвеститора да углавном купују домаћа предузећа која већ имају монополску позицију, или да свој улаз условљавају заштитом домаћег тржишта на одређени период или увођењем различитих заштитних мера увоза, захтева пажљиво тумачење односа и релација монопола и конкуренције.

Транзиционе земље постају свесне да саме сносе одговорност за креирање што привлачнијег окружења за стране инвеститоре, које чини: здрав и конкурентан домаћи сектор, правни и институционални оквири који охрабрују улагања без дискриминације, либерални девизни систем, флексибилно тржиште радне снаге, побољшано регулисање јавног сектора и обезбеђење физичке и људске инфраструктуре. Односно, како режими страних директних инвестиција у већини земаља постају све сличнији у смислу либера-

¹⁸⁷ Вујичић, Д., Неранчић, Б., Перовић, В., *Оп. цит.*, стр. 48.

¹⁸⁸ Исто, стр. 99.

лизованог приступа, тако стабилни макрекономски услови и ефикасни економски механизми земље потенцијалног домаћина инвестиција постају све важнија детерминанта за привлачење страног капитала.

Из поменутих података недвосмислено се намећу макар два закључка: Стране директне инвестиције не долазе у ризична подручја. Подаци о приливу страних директних инвестиција показују да у Босни и Херцеговини није било прилива све до 1996. године што је у директној корелацији са завршетком грађанског рата. У Републици Македонији такође није било страних директних инвестиција све до 1994. године, што се може повезати са проблемима признавања назива државе и рата у подручјима са већинским албанским становништвом. Ако се посматра прилив страних директних инвестиција по глави становника у посматраном периоду онда се долази до приближно истих података. Подаци о приливу страних директних инвестиција пер capita показују да ризична подручја нису атрактивна за улагања. То најбоље показује Босна и Херцеговина, Србија, Црна Гора и Македонија. Такође, ако се приватизација државног (друштвеног) капитала посматра као значајан елемент привлачења страних директних инвестиција онда се може закључити да поједини модели и динамика спровођења процеса приватизације значајно доприноси приливу страних директних инвестиција.

2.2. Стране директне инвестиције у земље Западног Балкана у периоду до 2014. године

У Земље Западног Балкана је само у првој деценији 21-ог века већ ушло преко 100 милијарди долара директних инвестиција. Међутим, од тога на Србију отпада тек 13%, а у односу на Румунију, Бугарску и Хрватску заостајемо не само по укупном приливу, него и по износу по становнику.

У 2011. години, стране директне инвестиције су се више него удвостручиле у Србији и Македонији. „Међу најуспешнијим секторима били су ауто-делови за индустрију и финансије (Македонија). Међутим, у првој половини 2012. године стране директне инвестиције су у БЈР Македонији и у Бугарској ослабиле, а у Црној Гори и Србији чак и опале, углавном због негативног утицаја кризе у ЕУ, високе базе у 2011. години у Србији и Македонији и значајних одлива из Србије. Ипак, Албанија је примила 30 процената више страних директних инвестиција, које су биле концентрисане у секторима финансијског посредовања, услуга и индустрије, а приватизација четири мале хидроелектране би могла да донесе додатне приходе. До септембра, стране дирек-

тне инвестиције у Црној Гори су се опоравиле и порасле за скоро 12 процената на годишњем нивоу. У 2014. години је дошло до незнатног повећања страних директних инвестиција, пре свега у Босни и Херцеговини и Хрватској, док је у Црној Гори дошло до смањења улагања¹⁸⁹.

Криза је негативно утицала и на прилив страних директних инвестиција у земље региона. „У преткризном периоду прилив страних директних инвестиција у земље региона је био значајан, и у 2007. години је достигао износ од 5.688 милиона евра (9.3% БДП-а)¹⁹⁰. Након периода интензивног раста страних директних инвестиција, у 2008. години све земље региона изузев Албаније су се суочиле са смањењем њиховог прилива, услед негативних ефеката глобалне економске кризе. Смањење страних директних инвестиција је настављено и током 2009. године у већини земаља региона, са изузетком Албаније и Црне Горе, где је реализовано неколико значајних приватизација (рафинерија нафте у Албанији и сектор енергетике у Црној Гори).

Табела 14. Преглед нето прилива страних директних инвестиција per capita и учешћа у БДП у земљама Западног Балкана/УСД и %

Земље	Нето прилив СДИ у 2011.	Нето прилив СДИ у 2012.	Нето прилив СДИ у 2013.	Нето прилив СДИ у 2014.	Нето прилив СДИ (% БДП-а) у 2011.	Нето прилив СДИ (% БДП-а) у 2012.	Нето прилив СДИ (% БДП-а) у 2013.	Нето прилив СДИ (% БДП-а) у 2014.
Албанија	314	310	234	247	7,53	7,88	9,24	9,29
БиХ	282	133	17	102	5,78	2,95	0,38	2,34
Црна Гора	1472	2100	1204	988	19,01	30,09	19,26	14,85
Хрватска	1388	590	132	221	8,86	4,13	0,96	1,24
Македонија	288	121	142	141	6,53	2,84	3,13	3,12
Србија	304	195	135	139	5,39	3,95	2,24	2,26

Извор: EBRD, *Transition Report 2014*. i UNCTAD, *WIR 2014*. доступно на <http://www.unctadstat.unctad.org>

Највећи пад прилива страних директних инвестиција био је у Македонији и Босни и Херцеговини. Негативан тренд се наставио и у 2010. години у већини земаља региона, са највећим падом страних директних инвестиција у Црној Гори. Босна и Херцеговина, Македонија и Србија забележиле су раст прилива СДИ у 2011. години, док је

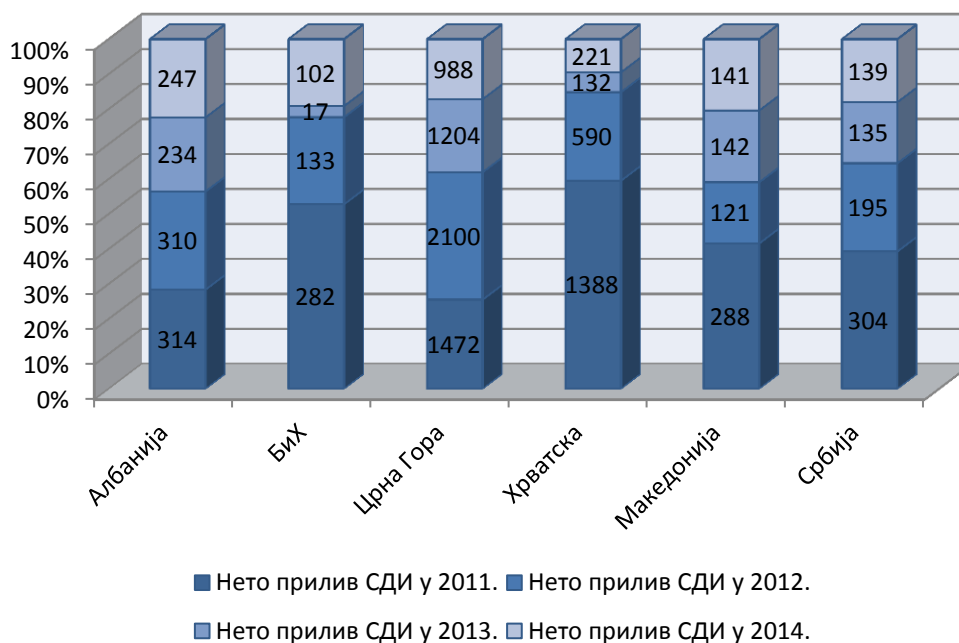
¹⁸⁹ Светска банка, (2015) *Од двоструке рецесије до слабог опоравка*, South East Europe regular economic report, No. 4, Office of the Publisher, The World Bank, Washington DC, USA, стр. 27.

¹⁹⁰ Антевски, М., „Стране директне инвестиције: карактеристике, обрасци и ефекти“, *Међународни проблеми*, вол. 60, бр. 1, Институт за међународну политику и привреду, Београд, 2008., 95-117.

Црна Гора исте године забележила њихов интензиван пад. Криза у Еврозони снажно је утицала на прилив страних директних инвестиција у другој половини 2011. године, а сличан тренд је настављен и почетком 2012. године, као и 2013. године, док је у 2014. години дошло до пораста инвестиционих улагања у већини земаља Западног Балкана¹⁹¹. Најзначајнији регулатор инвестиционих активности је тржиште, а профит основни мотив, али сви улагачи очекују јасно дефинисање дугорочних, стабилних услова и правила у овој области.

Страни инвеститори траже не само отворено тржиште, већ и исте стабилне услове и могућности као и домаћи улагачи, као и заштиту својих улагања кроз усвајање и примену интернационалних механизма за решавање инвестиционих спорова.

Графикон 7. Нето прилив страних директних инвестиција per capita у земљама Западног Балкана (мил УСД)



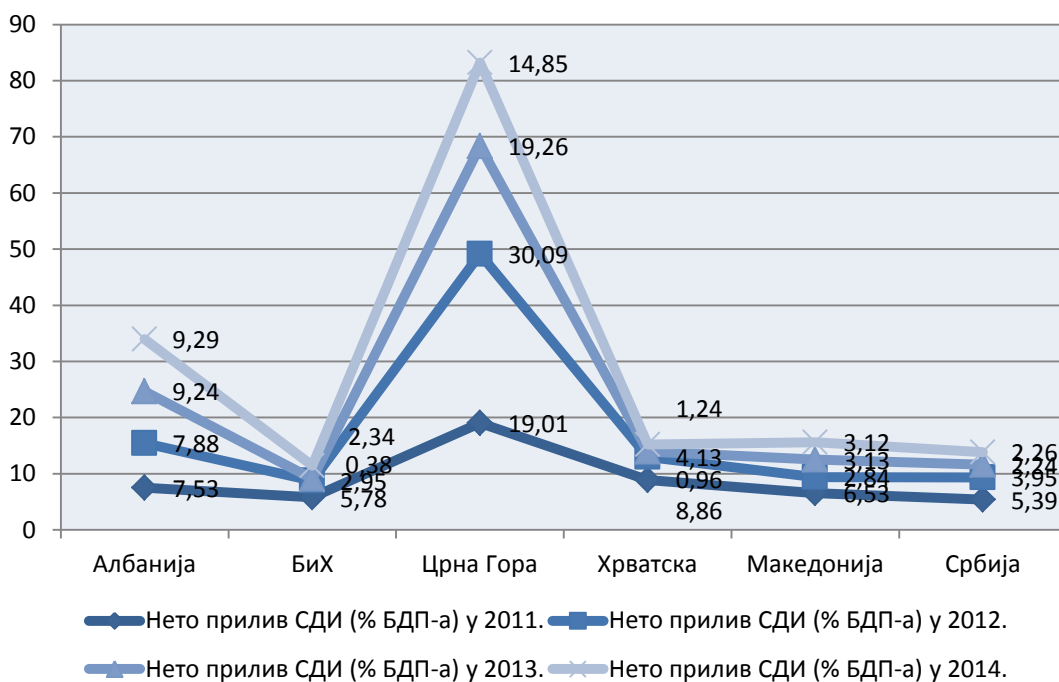
Извор: EBRD, *Transition Report 2014*. и UNCTAD, *WIR 2014*. доступно на <http://www.unctadstat.unctad.org>

Да би се могли изводити релевантни закључци о значају страних директних инвестиција у привредама земаља региона, као показатељи се користе улазни токови страних директних инвестиција по становнику (per capita), и учешће улазних страних директних инвестиција токова у БДП-у. Сматра се да је висок прилив страних директних инвестиција, ако је учешће нето прилива у БДП више од 10%.

¹⁹¹ Светска банка, (2015) *Од двоструке рецесије до слабог опоравка*, South East Europe regular economic report, No. 4, Office of the Publisher, The World Bank, Washington DC, USA, стр. 28.

Према подацима EBRD¹⁹² и UNCTAD-а видимо да највећи „нето прилив страних директних инвестиција per capita има Црна Гора и то 1.472 УСД у 2011. години, 2.100 УСД у 2012. години, 1.204 УСД у 2013. години, а 988 УСД у 2014. години, што указује на велики значај који прилив страних директних инвестиција има за привреду ове земље. Хрватска је имала највећи кумулативни нето прилив страних директних инвестиција per capita у периоду 2003 – 2014. година, и то 5.454 и 5.215 УСД. Србија је у том периоду имала 2.005 УСД, а у 2010. години 304 УСД, у 2012. години 195 УСД, 135 УСД у 2013. години и 139 УСД у 2014. години прилива страних директних инвестиција по глави становника“. Последице кризе из 2008. године су видљиве и у показатељима страних директних инвестиција по глави становника.

Графикон 8. Нето прилив страних директних инвестиција и учешће у БДП у земљама Западног Балкана у %



Извор: EBRD, Transition Report 2014. и UNCTAD, WIR 2014. доступно на <http://www.unctadstat.unctad.org>

Када се анализира учешће нето прилива страних директних инвестиција у БДП у 2014. години, може се запазити да све земље региона, изузев Црне Горе имају проценат испод 10, што значи да на привреду тих земаља стране директне инвестиције још увек немају знатнији утицај.

¹⁹² EBRD, (2014), Transition Report, UNCTAD, (2014), WIR

Табела 15. Улазна и излазна стања страних директних инвестиција у земљама Западног Балкана у 2011., 2012., 2013. и 2014. години (милиони УСД)

Земље	Стање улазних СДИ 2011.	Стање излазних СДИ 2011.	Стање улазних СДИ 2012.	Стање излазних СДИ 2012.	Стање улазних СДИ 2013.	Стање излазних СДИ 2013.	Стање улазних СДИ 2014.	Стање излазних СДИ 2014.
Албанија	2797	147	3537	171	4355	145	4322	147
БиХ	7314	47	7816	52	7152	82	7251	79
Црна Гора	3268	294	4579	339	5456	375	5288	379
Хрватска	31769	4890	36602	5849	34374	4154	34997	4184
Македонија	4185	85	4518	57	4493	91	4541	89
Србија	18964	1466	73983	1731	70012	1486	70144	1492

Извор: UNCTAD, WIR series, 2014. и WIR 2014, доступно на: <http://www.unctadstat.unctad.org>

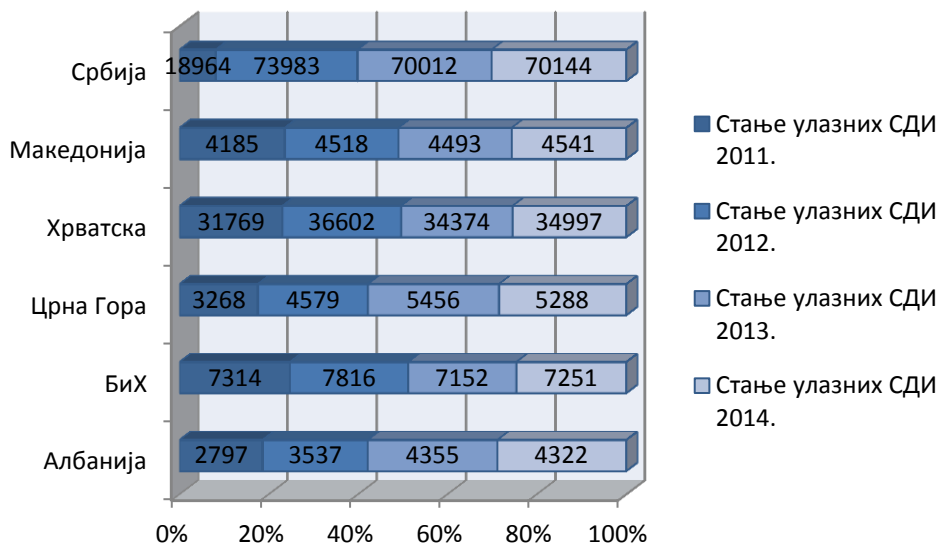
У учешћу страних директних инвестиција у БДП, највише је напредовала Албанија, тако да је у 2013. и 2014. години ово учешће близу доње границе од 10%. Црна Гора једина има учешће страних директних инвестиција у БДП које се сматра квалитетним параметром за знатан утицај страних директних инвестиција на привреду земље. Апсолутни износ улазних токова страних директних инвестиција нису добар показатељ јер се земље разликују по броју становника, нивоу БДП и величини земље. На основу података из табеле 15. закључујемо да су убедљиво највише инвестиција закључно са 2014. годином, примиле Хрватска и Србија (39,2 односно 29,4 милијарде УСД). Што се тиче излазних страних директних инвестиција које су скромнијих величина, Хрватска је на првом месту (4,31 милијарду УСД), па Србија (3,98 милијарде УСД).

Лако је уочити растућу разлику између привлачности земаља Западног Балкана за стране инвеститоре. Две земље које предњаче – Хрватска и Србија – значајно надмашују инвестиције које долазе у Македонију, Албанију, БиХ и Црну Гору.

„Између бројних ефеката које стране директне инвестиције производе, свакако је за земље Западног Балкана најважнији њихов развојни потенцијал. Он је, без сумње, значајан и емпиријски потврђен. Још је важније питање његовог искоришћења, јер стране директне инвестиције неке ефекте производе самим својим присуством, али неке не. Такође треба имати у виду да не морају сви ефекти страних директних инвестиција у земљи домаћину бити позитивни. Ово нас упућује на неопходност познавања ефеката

страних директних инвестиција, као и на потребу одмерене и селективне политике државе и развојних стратегија домаћих фирми¹⁹³.

Графикон 9. Улазна стања страних директних инвестиција у земљама Западног Балкана у 2011., 2012., 2013. и 2014. години (милиони УСД)



Извор: UNCTAD, WIR series, 2014. i WIR 2014, доступно на: <http://www.unctadstat.unctad.org>

„У 2014. је дошло до нето повећања страних директних инвестиција у четири земље, иако са ниских нивоа. Регионални нето просек је повећан за 1 процентни поен БДП-а, на раст од 35,6 процената. У Црној Гори је забележен пад од 5,1 процентни поен БДП-а (или једна трећина), иако је она и даље остала најбоља у Западном Балкану у привлачењу страних директних инвестиција са 9,7 процената БДП-а, концентрисаних у некретнине. Већи пад одлива од прилива је резултирао нето растом страних директних инвестиција у Србији“¹⁹⁴.

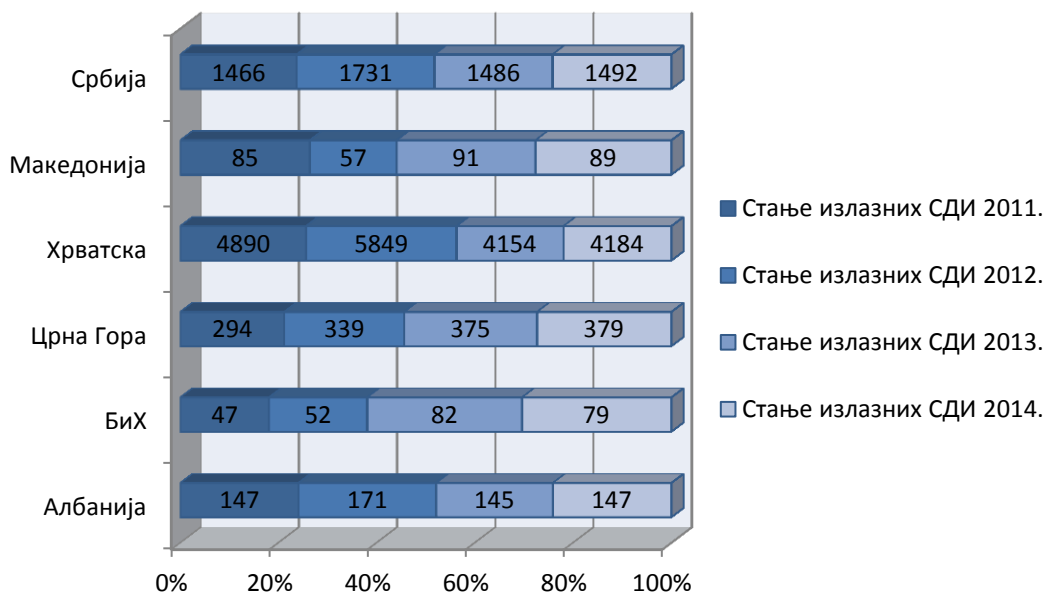
Прилив страних директних инвестиција у земље Западног Балкана је у 2014. нешто „повећан на 2,7 процената БДП-а, што је више него у ЕУ11 са 2,5 процената, али значајно заостаје за ЕУ15 са 13,2 процената БДП-а. Прилив у Македонију – углавном у прерађивачку индустрију – се више него удвостручио у 2014., иако са доста ниске основе. У Албанији, прилив страних директних инвестиција је растао, а у осталим земљама, приливи су били негативни“¹⁹⁵.

¹⁹³ Антевски, М. (2011) *Развојни потенцијал СДИ - међународна искуства*, Изворни научни рад, Београд, стр. 4.

¹⁹⁴ EBRD, (2014), Transition Report, UNCTAD, (2014), WIR

¹⁹⁵ Светска банка, (2015) *Благ опоравак*, South East Europe regular economic report, No. 6, Office of the Publisher, The World Bank, Washington DC, USA, стр. 23.

Графикон 10. Излазна стања страних директних инвестиција у земљама Западног Балкана у 2011., 2012., 2013. и 2014. години (милиони УСД)



Извор: UNCTAD, WIR series, 2014. i WIR 2014, доступно на: <http://www.unctadstat.unctad.org>

Пад прилива страних директних инвестиција у великој мери има утицаја на смањење увођења нових производних капацитета, што аутоматски за последицу има смањење броја радних места, а самим тим је смањен раст извоза, а као крајња последица наведеног процеса је успоравање привредног раста земље, **што у потпуности доказује другу хипотезу.**

2.3. Инвестиције у земље региона по секторима

До сада је кроз „Инвестициони оквир за земље Западног Балкана обезбеђено преко 180 милиона еура за кориснике у региону, што води ка могућим инвестицијама од 6,6 милијарди еура у области енергије, животне средине, саобраћаја и социјалне инфраструктуре“.¹⁹⁶ Европска комисија је водећи пружалац субвенција у региону, заједно са Развојном банком Савета Европе и Европском банком за обнову и развој, док је Европска инвестициона банка водећи пружалац инвестиционих средстава у региону.

Инвестициони оквир за земље Западног Балкана представља резултат посвећености ЕУ обавези да обезбеди што ефикаснију помоћ и има два основна циља – удруживање субвенција, зајмова и експертиза у циљу припреме финансирања приоритетних

¹⁹⁶ www.delmece.europa.eu, *Investicije u JIE po sektorima*, Преузето 05.01.2015.

инвестиционих пројеката и јачање кохерентности и синергије међу донаторима у циљу повећања позитивног утицаја и видљивости улагања у земље Западног Балкана.

У циљу побољшања ефикасности Инвестиционог оквира за земље Западног Балкана потребно је деловати на следеће проблеме:

- Дуге процедуре Европске комисије, међународних финансијских институција и корисника везане за покретање помоћи.
- Оптерећеност регионалних земаља постојећим кредитима који успоравају деловање.
- Припрема пројеката не задовољава тражене стандарде. Средства добијена из ИПА националних програма се не користе довољно.

Кина све више потискује немачке и европске компаније из земаља средње, источне и југоисточне Европе. „Кина је сада наравно искористила кризу у којој се налази индустрија западне Европе како би се докопала неких тржишта. Нико нема ништа против повољних финансирања уколико је то тржишно разумљиво. Ту су камате које се нуде 1,5 или 2 посто, и то на раздобље од 15 година“.¹⁹⁷

Ипак земље Западног Балкана у временима кризе овако повољне услове не могу више нигде пронаћи. „Пример је и Пољска, која представља најјачу економију на истоку Европе и чији је бруто национални производ, упркос економској кризи прошле године порастао, бори се са све већом незапосленošћу. Стога су и у овој земљи пословне по-нуде из Кине добро дошле“.¹⁹⁸ А земље које су јако погођене кризом, попут Грчке, захвално прихватају кинеске инвестиције, нарочито у временима када опада интерес инвеститора са Запада.

Кина је активна и у Србији. Државна кинеска банка осигурала је милионске кредите за изградњу бродова у Црној Гори. Када је реч о Хрватској договорена је заједничка изградња ваздушне луке у Загребу, а у Бугарској би, поред Софије, требала бити изграђена кинеска индустријска зона.

¹⁹⁷ www.seebiz.eu, *Kineski pohod na Balkan*, Преузето 05.01.2015.

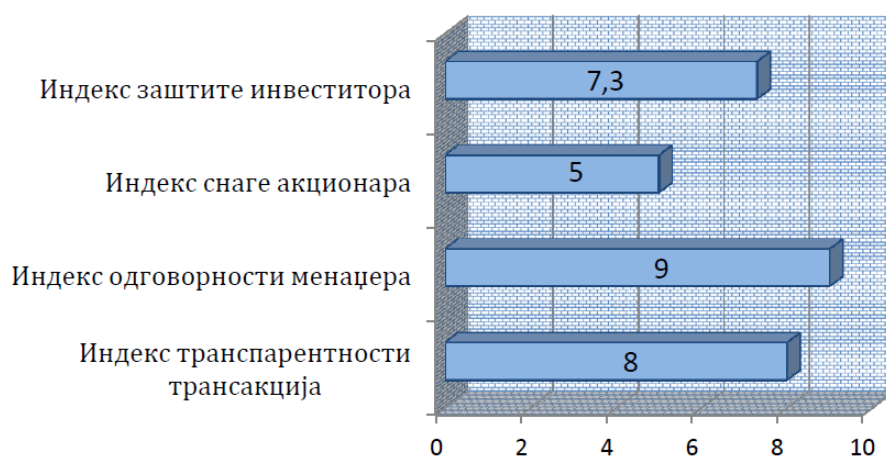
¹⁹⁸ Кинеске инвестиције добро дошле, <http://arhiva.nacional.hr/clanak/94370/kina-investira-aerodrom-u-zagrebu-most-u-beogradu>, 14.11.2015.

3. РЕГИОНАЛНА МАПА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

3.1. Стране директне инвестиције у Албанији

Стране директне инвестиције од 2000. године у Албанији бележе константан раст – 4,70% 2005. години и 6,6% у 2007. години. Стање страних директних инвестиција у 2014. години у овој земљи је износило преко 3, 4 милијарди УСД, што је представљало скоро 28% БДП. Инвестиције су распоређене у експлоатацију нафте, експлоатацију руда метала, у секторима инфраструктуре и грађевинарства, у скорије време и у сектору телекомуникација.

Графикон 11. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Албанији



Извор: *Doing Business, 2014.*

Приметно је да су се реформски процеси у Албанији кретали у смеру повећања страних директних инвестиција. Држава је усвојила пореске реформе које су повољне за стране инвеститоре, иако су главни проблем корупција и административне потешкоће. Дуготрајне процедуре у циљу добијања дозвола за бављење трговином, туризмом и грађевинарством, су утицале на успоравање инвестиционих процеса. Такође, инвеститорима недостаје инфраструктура као и недостатак транспарентног закона о својини.

Услед утицаја светске економске кризе, стране директне инвестиције су значајно опале у 2010. и 2011. години, нарочито због смањења дознака Албанаца који живе у иностранству (-27%), што представља 15% БДП. Овај тренд није настављен и у 2014. години иако је због великог утицаја стања привреде европских земаља на економску ситуацију у Албанији, дошло до благог пораста страних директних инвестиција.

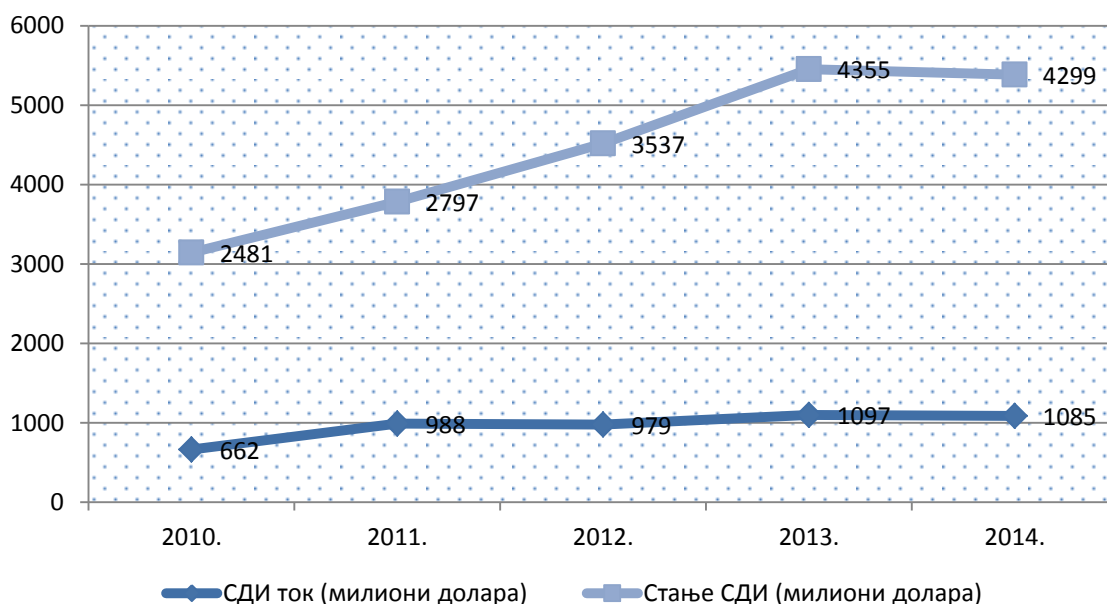
Табела 16. Показатељи страних директних инвестиција у Албанији

Стране директне инвестиције	2010	2011	2012	2013	2014.
СДИ ток (милиони долара)	662	988	979	1097	1085
Стање СДИ (милиони долара)	2481	2797	3537	4355	4299
Улазни ток СДИ (% укупних инвестиција)	15,8	20,7	24,5	32,6	31,2
Стање СДИ (% БДП)	23,2	21,6	29,1	36,7	34,6

Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Карактеристике Албаније погодне за инвестирање су: стратешки географски положај (морске луке на Јонском и Јадранском мору), знатни природни ресурси, јефтина радна снага, перспективе уласка у ЕУ. Додатно, Албанија је земља у развоју те су јој неопходни страни инвеститори који су кадри да развију читаве области привреде, што представља чињеницу која пружа веће могућности за стране директне инвестиције.

Графикон 12. Ток и стање страних директних инвестиција у Албанији (у милионима УСД)

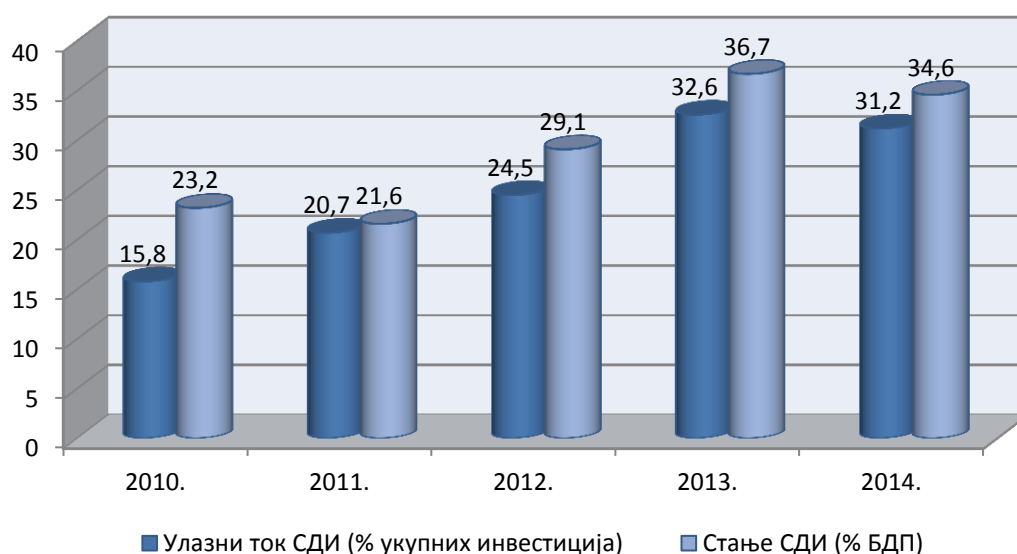


Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Негативна особина Албаније је што представља једну од најлошије развијених земаља Европе. Велики проценат становништва (20%) живи испод нивоа националног минимума сиромаштва и земља још увек има проблема са неадекватном инфраструктуром. Такође, привреда је неразвијена и озбиљно зависна од стране помоћи. До сада се

показало да је главна препрека развоју страних директних инвестиција доминација личних односа у поређењу са законом и легалним процедурама, конкуренција је ретко фер и у стварности далеко од законских одлука. Корупција је изражена упркос напорима за савладавање и може се рећи да је тај проблем за Албанију главни проблем. Систем пореза и царина такође морају бити унапређени. Реформе су неопходне, нарочито у борби против организованог криминала и корупције, у јачању права закона, слободе судског система и слободе медија.

Графикон 13. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Албанији



Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Пореске и реформе законодавства, су у средишту државног деловања, као и закони који се тичу приватног и јавног партнерства, јавну потрошњу, слободне зоне, регистрацију предузећа и електронски потпис. Почетком 2009. године уведен је принцип једног шалтера који би требало да поједностави административне процедуре за компаније. Такође је ратификована и Повеља о инвестирању, иницијатива Пакта за стабилност, како би се реформисало законско окружење у циљу олакшавања уласка страних директних инвестиција у земље Балкана. Предузете су и мере како би се смањиле баријере и скратило време потребно за регистравање предузећа.

Средином 2006. године била је промовисано решење Албанија за 1 евро: замисао је била да се државно земљиште, обука радне снаге, технолошка вода, трошкови регистравања предузећа и улазак у Албанију, понуде инвеститорима по цени од једног евра. Између осталог, дају се националне гаранције страним инвеститорима као и мере у

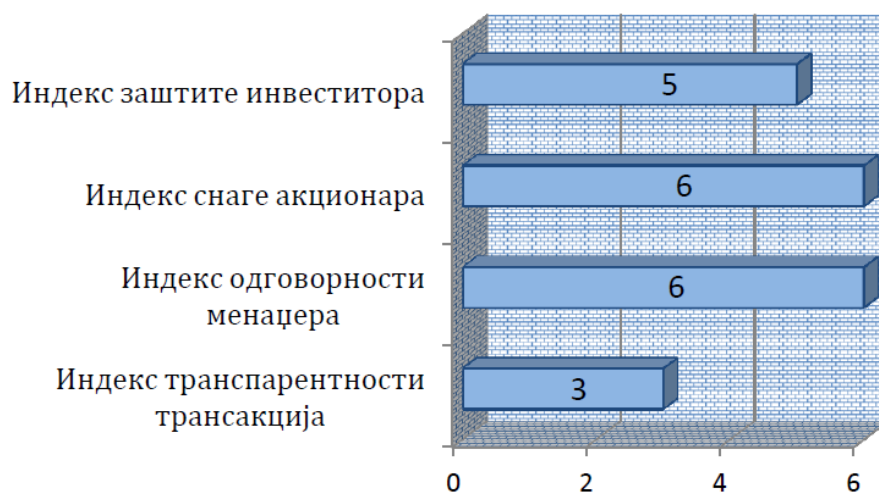
домену пореске политике, као што је укидање пореза на додату вредност у неким секторима.

Албанија је потписница конвенције у вези гарантовања инвестиција са преко 30 земаља (Грчка, Немачка, САД, Кина, земље Југоисточне Европе, Русија, итд). СБ је у истраживању *Doing Business, 2014.*, сврстала Албанију на 90. место (претходне године 92.). У 2014. години Албанија је у области плаћања пореза учинила, изменом неколико закона, да се поступак обавља брже и да су мањи трошкови, смањила је доприносе за социјална давања и омогућила електронска плаћања дажбина, што је имало позитивног утицаја на померање на *Doing Business* листи.

3.2. Стране директне инвестиције у Босни и Херцеговини

У последњих неколико година у Босни и Херцеговини је од стране органа власти предузето низ мера не би ли се привукло више страних инвестиција, што је резултирало „рекордним улазним током у 2010. години од преко 2 милијарде УСД и као последицу тога, удео у БДП је износио у истој години 14%. Важно је истаћи да је 85% банкарског сектора у поседу страних банака, претежно италијанских и аустријских, па је финансијски сектор постао врло осетљив“.¹⁹⁹

Графикон 14. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у БиХ



Извор: Doing Business, 2014.

Државе које највише улажу су Србија, Аустрија, Хрватска, Словенија и Русија. Сектори који су најпривлачнији за стране инвестиције су прерађивачка индустрија, банкарски сектор, телекомуникације, трговина, финансијске и друге услуге.

¹⁹⁹ <http://www.unctadstat.unctad.org>, 12.04.2015.

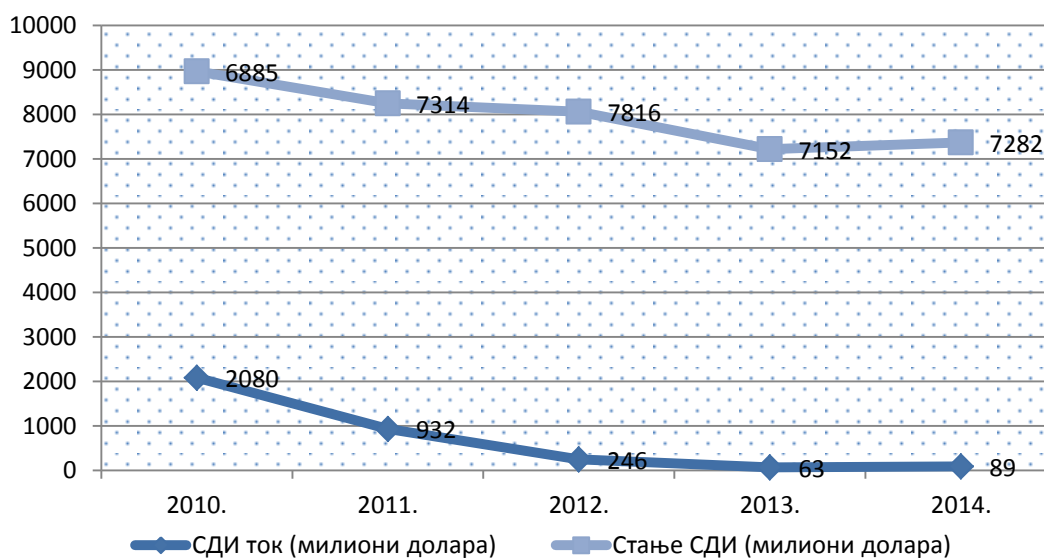
Табела 17. Показатељи страних директних инвестиција у БиХ

Стране директне инвестиције	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
СДИ ток (милиони долара)	2080	932	246	63	89
Стање СДИ (милиони долара)	6885	7314	7816	7152	7282
Улазни ток СДИ (% укупних инвестиција)	46,1	16,5	6,1	1,8	2,9
Стање СДИ (% БДП)	44,5	38,9	44,8	42,5	43,2

Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Страни инвеститори се сусрећу са проблемима нејасних процедура и проблемом слабог судског система. На повећање токова страних директних инвестиција утичу и економске ситуације у земљама из којих потиче капитал, па од њих и зависе ова кретања, а почевши од 2014. године ови трендови су побољшани захваљујући подршци ММФ и ЕБРД.

Графикон 15. Ток и стање страних директних инвестиција у БиХ (у милионима УСД)



Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

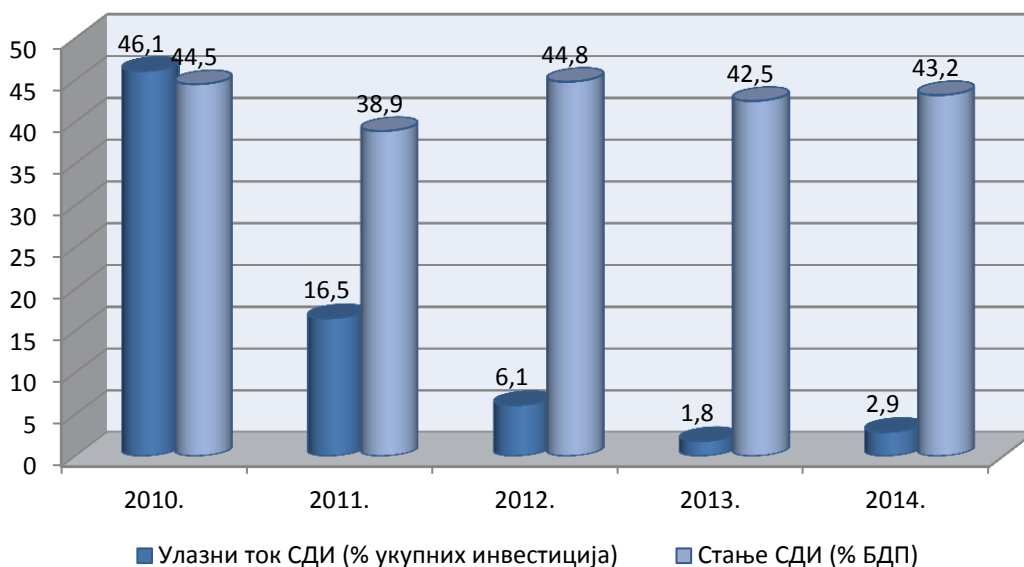
„Позитивни елементи за улагање у Босну и Херцеговију су:

- једна од највећих стопа раста у региону (око 5% у просеку годишње од 2000. године);
- једна од најнижих стопа инфлације у региону (испод 5% у просеку од 2000. године);

- кандидатура за ЕУ и приступање Светској трговинској организацији;
- стабилна валута, директно повезана за евро;
- добро развијен банкарски сектор и низак порез на корпоративни доходак (10%)²⁰⁰.

Слабости БиХ су компликован законски и регулаторни оквир, подељен на два управљачка ентитета, недостатак транспарентности пословних процедура, нарочито када су у питању јавни тендери, слаб судски систем. Такође је учињен велики напор да се привреда отвори за стране инвестиције. Главна иницијатива је исказана у виду Закона о државној политици страних директних инвестиција, који представља подршку страним инвеститорима и усаглашену трговинску и царинску политику.

Графикон 16. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у БиХ



Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Основни државни подстицаји су: једнак третман домаћих и страних инвеститора, оснивање слободних трговинских зона, заштита инвеститора путем забране национализације и експропријације имовине. Свеобухватни подстицаји су садржани у документима Агенције за промоцију страних инвестиција. Страни власник може држати и 100% удела у акцијама компаније основане у БиХ, осим у неким случајевима (наоружање, медији). Ако је инвеститор ангажован у производњи и продаји наоружања, експлозива, војној опреми и јавном информисању, учешће у акцијама не може прелазити

²⁰⁰ <http://www.unctadstat.unctad.org>, 12.04.2015.

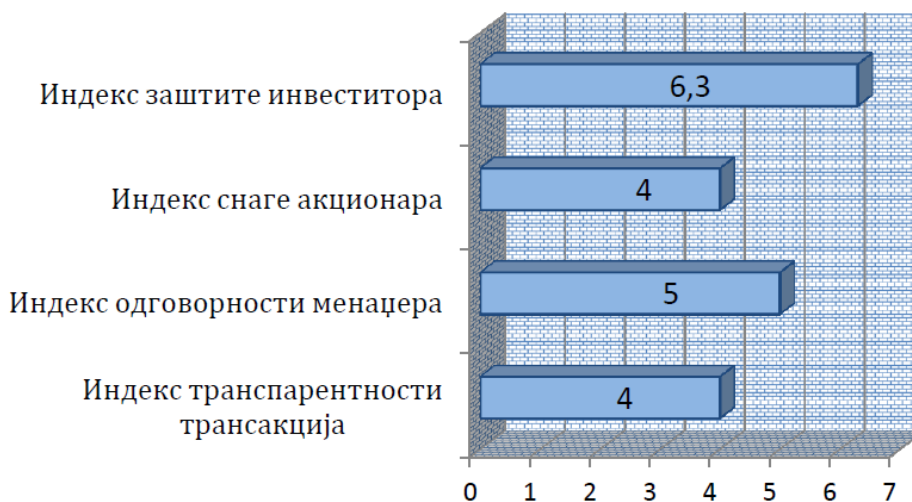
49%. У случају инвестирања у овим секторима, страни инвеститор мора обезбедити претходно одобрење од компетентног органа ентитета који је у питању.

Рестрикције које се примењују на домаће инвестиције, по питању државне политике, јавног здравља и заштите околине, подједнако се примењују и на стране инвеститоре. „СБ је сврстала БиХ 2014. године на 131 место кад је у питању лакоћа обављања посла и то је најлошије место у региону“.²⁰¹ У претходној години је дошло до промена у бржој регистрацији имовине, као и у пореској политици - смањивањем доприноса запослених за социјално осигурање.

3.3. Стране директне инвестиције у Црној Гори

Интересантна дестинација за улагање постаје и Црна Гора, пре свега због економског система који је оријентисан у том смеру. Држава нуди висок степен економских слобода и стабилну валуту. Стране директне инвестиције су посебно порасле после 2004. године. Сектори који највише привлаче стране директне инвестиције у Црној Гори су финансије, туризам, енергија, здравствене услуге и трговина некретнинама.

Графикон 17. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Црној Гори



Извор: *Doing Business, 2014.*

Државе које највише улажу су Швајцарска, Норвешка, Аустрија и Русија. Економска криза је довела до извесног пада инвестирања у 2013. и 2014. години. Уколико се у текућој години опорави привредни раст и установе мере за побољшање ситуације у

²⁰¹ World Bank, *Doing Business 2014 – Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, 2015., <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/AnnualReports/English/DB14-full-report.pdf>

привреди, реално је очекивати поновни раст страних директних инвестиција у Црној Гори.

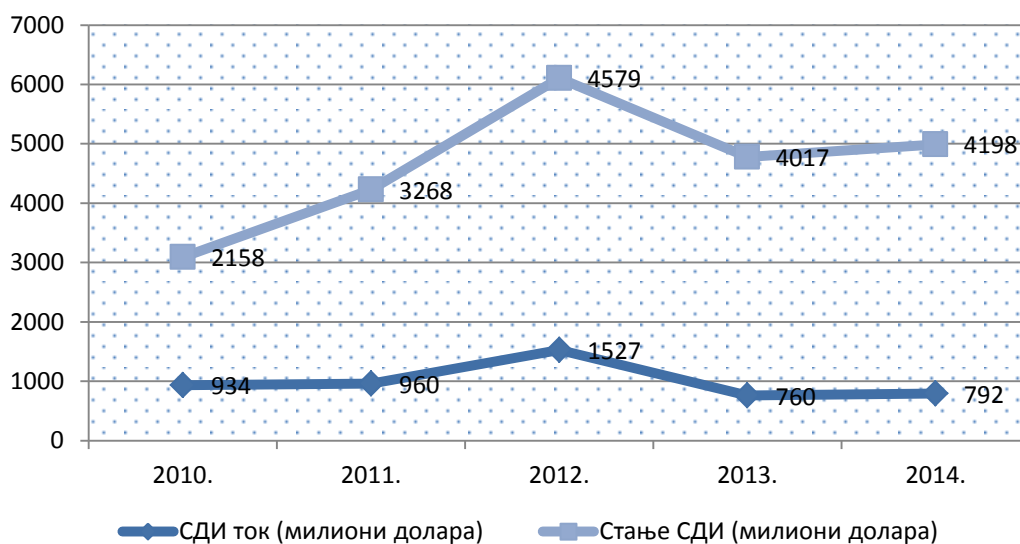
Табела 18. Подаци за стране директне инвестиције у Црној Гори

Стране директне инвестиције	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
СДИ ток (милиони долара)	934	960	1527	760	792
Стање СДИ (милиони долара)	2158	3268	4579	4017	4198
Улазни ток СДИ (% укупних инвестиција)	77,5	55,6	207,6	130,1	135,4
Стање СДИ (% БДП)	69,1	74,2	123,7	138,3	141,2

Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Порез на додату вредност је 19%, порез на добит предузећа, на дивиденде износи 9%, а на камате је 5%. Послодавци плаћају 9,6% за пензијско и инвалидско осигурање, 6% за здравствено осигурање, и 0,5% за осигурање незапослених. У Црној Гори помоћ потенцијалним инвеститорима пружа Агенција за промоцију инвестиција.

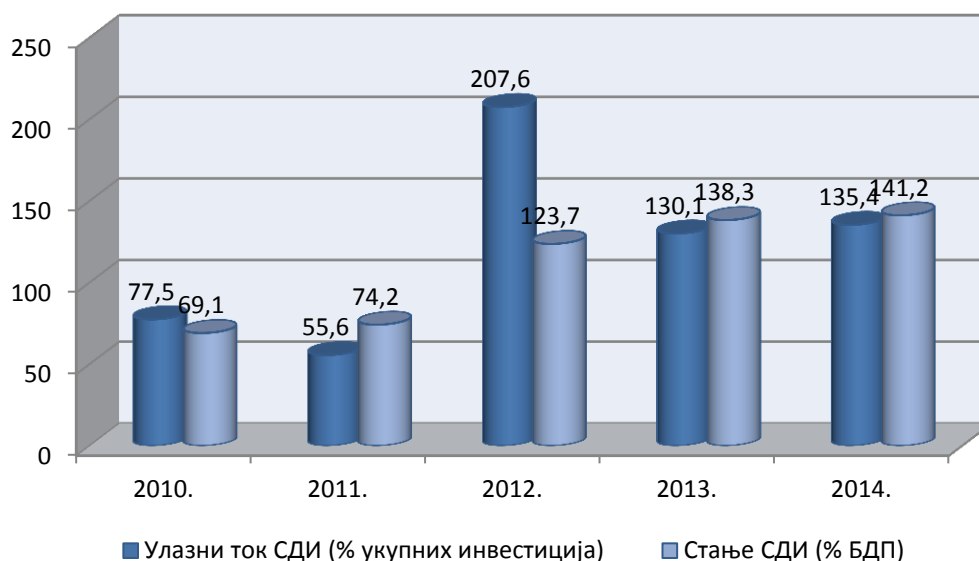
Графикон 18. Ток и стање страних директних инвестиција у Црној Гори (у милионима УСД)



Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

СБ је сврстала Црну Гору на 44. место у 2014. години, по лакоћи обављања посла, када је учињено пуно тога за олакшање пословања, у области започињања посла (смањене процедуре), плаћања пореза, као и у области преко граничног трговања увођењем царинских олакшица.

Графикон 19. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Црној Гори

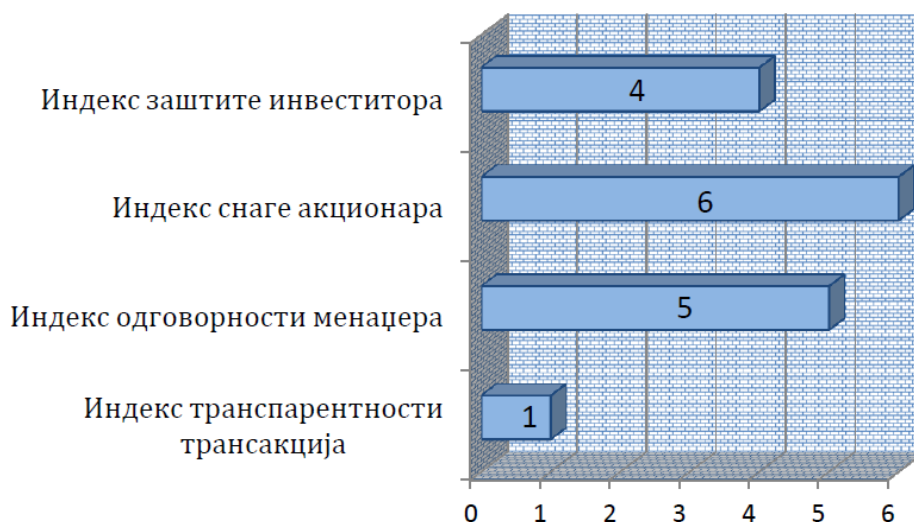


Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

3.4. Стране директне инвестиције у Хрватској

До 1997. године стране директне инвестиције у Хрватској су биле на релативно ниском нивоу, у периоду 1998 - 2004. године постале су стабилне, и тек од 2005. добијају на значају, када су износиле 1,5 милијарди евра.

Графикон 20. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Хрватској



Извор: Doing Business, 2014.

Према Светском економском форуму (WEO), Хрватска је на 38. месту од 121 земље по критеријуму лакоће обављања трговине, и налази се испред Италије, Грчке,

Словачке, Пољске, Румуније и Бугарске. Што се тиче ранга у истраживању Doing Business, Хрватска се у 2014. години налази на 89. месту.²⁰²

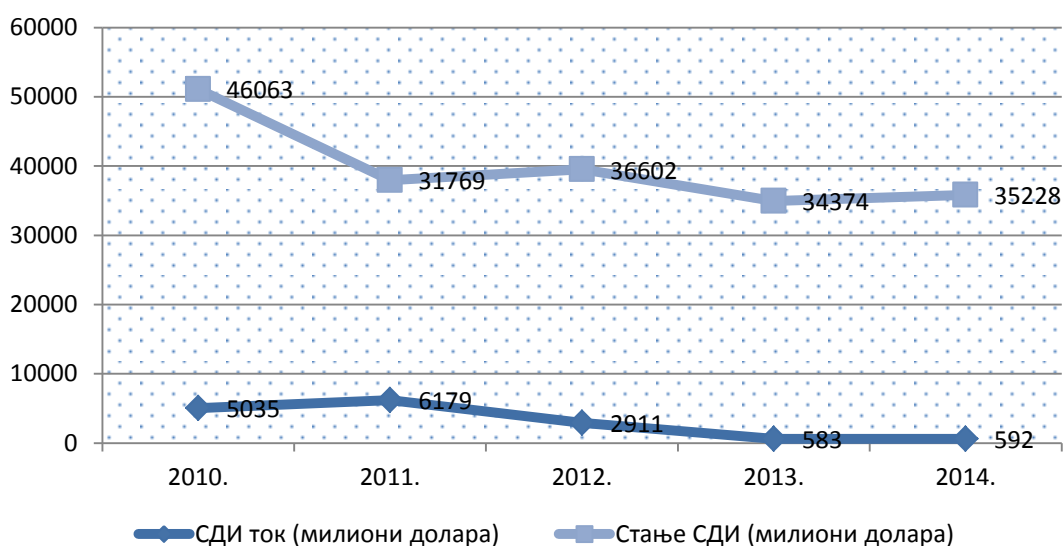
Табела 19. Показатељи страних директних инвестиција у Хрватској

Стране директне инвестиције	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
СДИ ток (милиони долара)	5035	6179	2911	583	592
Стање СДИ (милиони долара)	46063	31769	36602	34374	35228
Улазни ток СДИ (% укупних инвестиција)	32,6	32,3	18,7	4,4	4,6
Стање СДИ (% БДП)	76,9	44,5	57,0	56,9	57,8

Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Највећи појединачни страни инвеститор у Хрватској је Аустрија, са укупно 4 милијарде евра. Следећи инвеститори су Холандија и Немачка, Француска је на четвртом месту, са скоро 1,3 милијарде евра, нарочито због инвестирања у 2006. години, када је Societe Generale купила Сплитску банку. Стране директне инвестиције су опале у 2013. и 2014. години, нарочито у туристичком сектору, и не очекује се значајнија промена због недостатака динамике у политици државе.

Графикон 21. Ток и стање страних директних инвестиција у Хрватској (у милионима УСД)



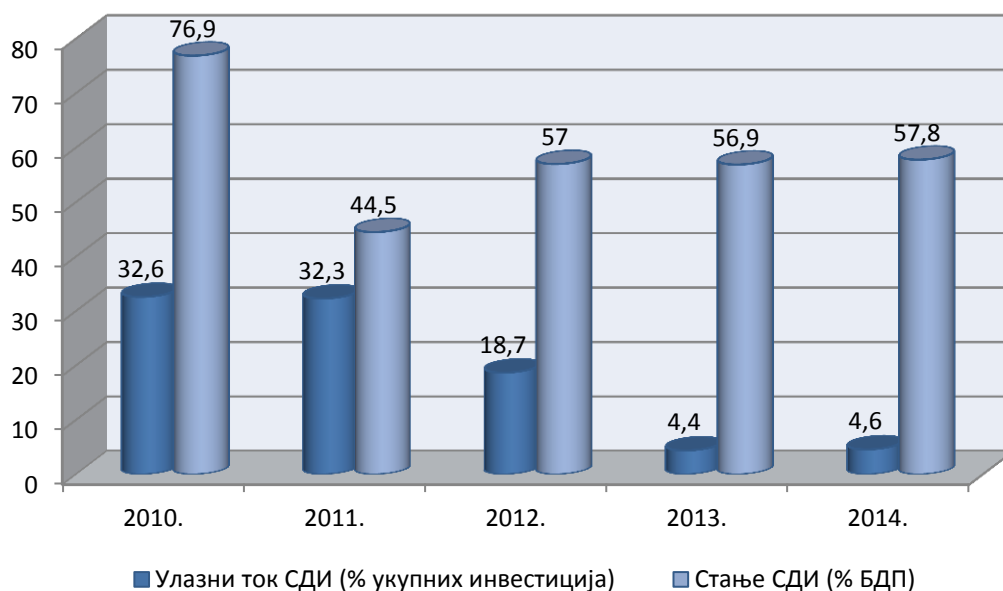
Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

²⁰² Светска банка, (2014) *Благ опоравак*, South East Europe regular economic report, No. 6, Office of the Publisher, The World Bank, Washington DC, USA, стр. 29.

Позитивни елементи Хрватске за стране директне инвестиције су добра географска позиција дуж Јадранског мора; способна радна снагу (познавање страних језика); добра и квалитетна инфраструктура – Хрватска наставља озбиљно да инвестира у транспорт, телекомуникације и енергетску инфраструктуру.

Држава има проблема са извесним структурним слабостима међу којима је и неравнотежа текућег биланса, значајан приватан страни дуг и трговински дефицит; држава је много познатија као туристичка него као инвестициона дестинација; законски и административни систем се споро развијају и требало би да се унапреде.

Графикон 22. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Хрватској



Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Држава се обавезала да ради на повећању страних директних инвестиција и предузела је мере како би побољшала инвестициону климу у земљи, нпр. у зависности од типа активности (производња, технолошки центри, услуге које подржавају ове активности) кроз смањење пореза и подстицаје за запошљавање. Поред осталих мера владе, истичу се посебно: национални третман, ниске компанијске административне таксе, и постојање закона о заштити права интелектуалне својине.

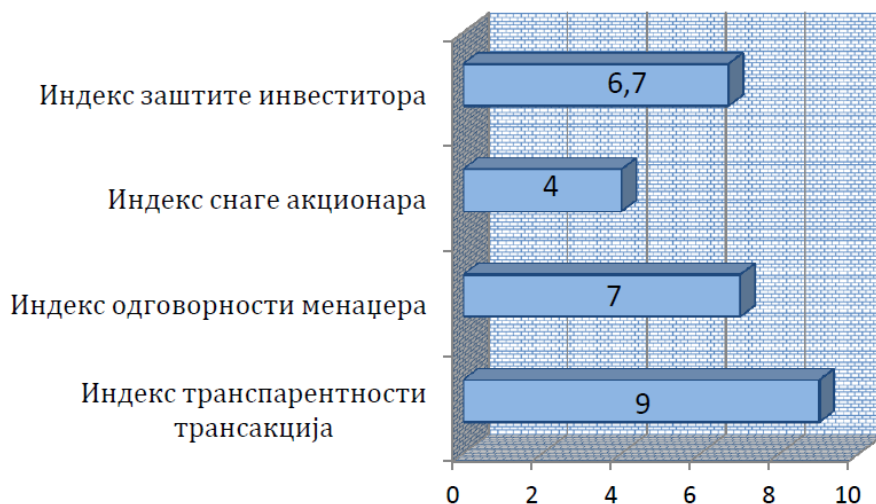
Више детаља о подстицајима потенцијални инвеститори могу пронаћи у Агенцији за промоцију трговине и страних инвестиција. Страни инвеститор може поседовати 100% удела у акцијама хрватских компанија, осим у случајевима за које је влада навела

да то није могуће. По подацима СБ²⁰³, у прошлој години Хрватска је побољшала услове за започињање посла, и донела је мере за поједностављивање добијања грађевинске дозволе.

3.5. Стране директне инвестиције у Македонији

Стране директне инвестиције у Македонији немају већи значај у поређењу са суседним државама. Удео страних директних инвестиција је порастао у 2013. и 2014. години, али се сматра да за привлачење инвестиција, држави недостаје бољи статус у међународној заједници. Главни улагачи су Аустрија, Мађарска, Грчка и Кипар, док су улагања из земаља бивше Југославије слаба у поређењу са њиховим трговинским односима.

Графикон 23. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Македонији



Извор: *Doing Business, 2014.*

Предности Македоније за стране директне инвестиције су високо образована и јефтина радна снага, једноставне и брзе процедуре за оснивање предузећа, повољан географски положај, реформски курс државе који је погодан за привлачење страних инвеститора.

Слабости Македоније за привлачење страних директних инвестиција су ниска стопа раста узрокована економском кризом (у 2011. је негативна), не баш ниска инфлација (у 2014. години 8,2%). Поред тога држава је суочена са сепаратизмом грађана албанске националности и са корупцијом и има велики спољни дуг.

²⁰³ World Bank, *Doing Business 2014 – Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, 2015., <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-full-report.pdf>

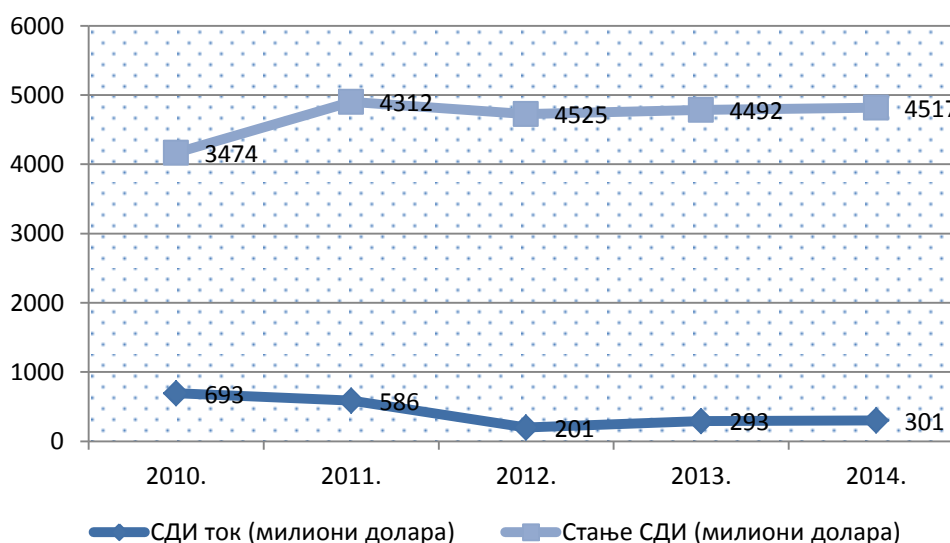
Табела 20. Показатељи страних директних инвестиција у Македонији

Стране директне инвестиције	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
СДИ ток (милиони долара)	693	586	201	293	301
Стање СДИ (милиони долара)	3474	4312	4525	4492	4517
Улазни ток СДИ (% укупних инвестиција)	43,3	28,4	10,9	16,8	17,2
Стање СДИ (% БДП)	45,8	42,0	47,6	47,9	48,5

Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Од најзначајнијих мера које државни врх спроводи усвојени су закони који обезбеђују страним инвеститорима једнака права која имају домаћи инвеститори. Македонија нуди инвеститорима слободне зоне за куповину и продају добара, умањење пореза на профит у периоду од три године, субвенције за нова запошљавања, брзе процедуре за приступ приватном власништву.

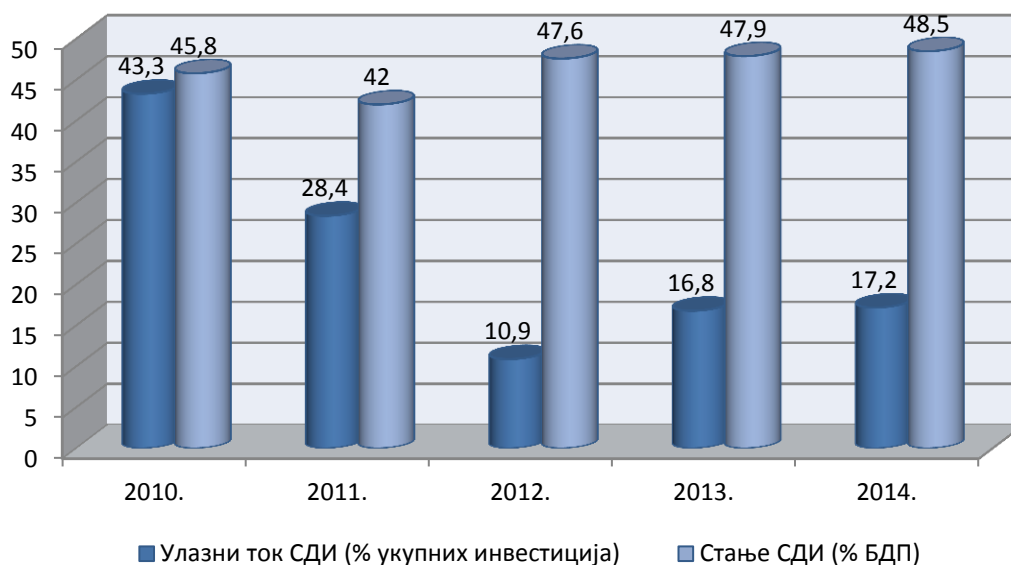
Графикон 24. Ток и стање страних директних инвестиција у Македонији (у милионима УСД)



Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

Македонија је чланица СЕФТЕ (Споразум о слободној трговини земаља Централне Европе), има споразуме о слободној трговини са Турском и Украјином. Споразум о стабилизацији и придруживању са ЕУ је потписала 2001. године, и 2005. године је добила статус кандидата за прикључење ЕУ.

Графикон 25. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Македонији



Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

По подацима СБ (Doing Business 2013)²⁰⁴ Македонија се налази на високом 23. месту по лакоћи обављања посла, нарочито по једноставности започињања посла и у области пореске политике.

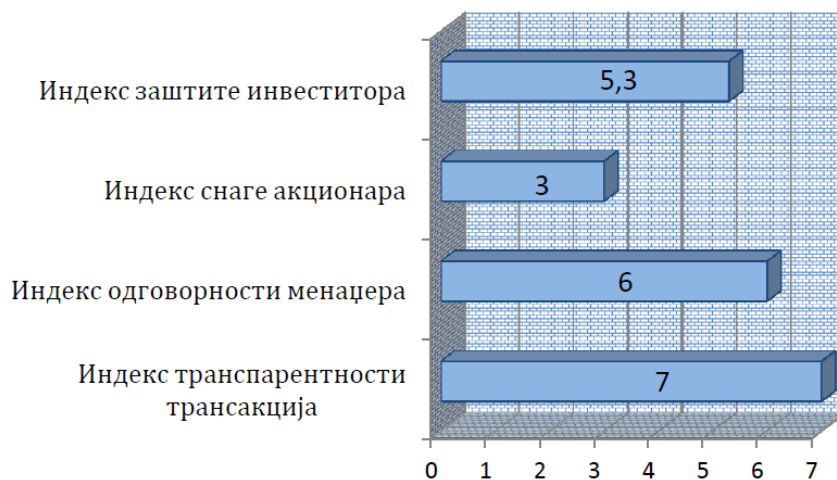
3.6. Стране директне инвестиције у Србији

Као резултат реформи 2000. године, Србија је привукла стране директне инвестиције пре свега из области банкарског и финансијског сектора. Аустрија, Грчка и Норвешка су међу главним инвеститорима и представљају, по вредности улагања, 70% укупних инвеститора. После сталног раста од 2000. године, 2013. и 2014. забележен је пад инвестирања.

Позитивни елементи за инвестирање: Србија има скоро најнижи корпоративни порез у Европи (15%). Такође, привреда је у експанзији и показује тенденције ка реформама. Људски капитал представља важан фактор, зато што је у поређењу са остатком Европе, веома млад, флексибилан, значајно образован, а скоро половина популације говори енглески језик.

²⁰⁴ World Bank, *Doing Business 2014 – Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, 2015., <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-full-report.pdf>

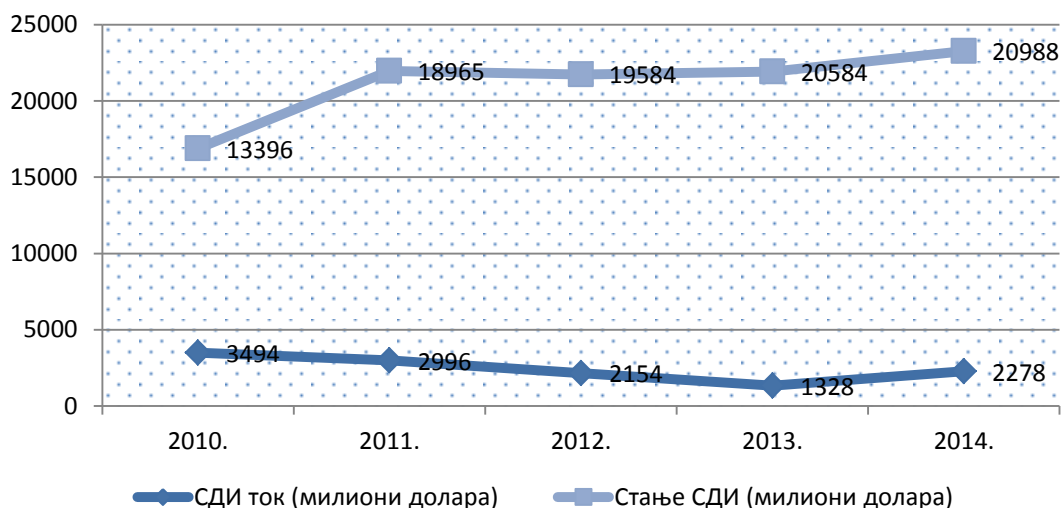
Графикон 26. Основни индекси (показатељи) за инвестирање у Србији



Извор: *Doing Business, 2014.*

Лоше особине су политички ризик, у поређењу са другим земљама у окружењу, затим веома сложена процедура за оснивање предузећа. Велики проблем државе је и дефицит трговинског биланса. Влада Србије је донела низ мера за привлачење страног капитала, потписани су споразуми са многим земљама, како би се избегло двоструко опорезивање. У неким случајевима се чине изузеци код обавеза за социјално осигурање; такође, код дела увоза се не плаћа царина (када се увозе материјали за сопствену производњу).

Графикон 27. Ток и стање страних директних инвестиција у Србији (у милионима УСД)



Извор: *UNCTAD, WIR, 2014.*

Фиксне обавезе за компаније су релативно ниске. Што се тиче слободе оснивања предузећа, потпуно је загарантована и страни инвеститор може имати и 100% удела у

акцијама. Дозвола за оснивање је неопходна у случајевима на пољу здравља, лекова, ветеринарских производа и услуга, транспорта, наоружања и муниције, осигурања, и менаџмента који се бави ликвидацијом предузећа.

Светска Банка је у 2014. години сврстала Србију на 93. место²⁰⁵ по лакоћи обављања посла, а у претходне две године је поједностављено затварање посла (један од 9 критеријума на основу којих се ранг утврђује), донети су закони о стечају и ликвидацији предузећа и могућност изван судских поступака.

Графикон 28. Улазни ток страних директних инвестиција (% укупних инвестиција) и стање страних директних инвестиција (% БДП) у Србији



Извор: UNCTAD, WIR, 2014.

4. УТИЦАЈ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА ПРИВРЕДНИ РАСТ РЕГИОНА

Улазне инвестиције имају велики утицај на економски развој земље домаћина. Ефекти су махом позитивни и обострани, а доказ за то је њихов динамичан раст последњих деценија. Што се тиче земаља у транзицији, чињеница је да имају велику потребу за страним директним инвестицијама из следећих разлога: недостатак сопственог капитала, управљачких знања, савремене технологије, извозних канала, као и недостатак домаће штедње. Алтернатива страним директним инвестицијама су кредити, комерци-

²⁰⁵ World Bank, *Doing Business 2014 – Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, 2015., <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-full-report.pdf>

јални или међународних институција, али, уз велику задуженост која по правилу прати почетак транзиције, ова опција није вероватна или је веома неповољна.

Уз ризик по питању суверенитета и националне безбедности, као економски аргументи против страних директних инвестиција углавном се наводе: 1) снижење запослености, 2) погоршање трговинског биланса, 3) усмеравање производње и запослености према неодговарајућим активностима, 4) померање у иностранство активности које доносе екстерне предности, као што је I&R (*Innovation and Research*), и 5) отвореност према страним директним инвестицијама, што доводи домаћа предузећа у лошији положај.

Наша анализа утицаја страних директних инвестиција на привредни раст обухватала је земље региона у периоду од 2010-2014. године. Подаци су дати на бази статистичких података Светске Банке (WDI - показатељи развоја) и у неким случајевима подацима Централних банака (Србија). Без обзира на могуће слабости у компарирању статистичких извора добијени су значајни резултати. Анализиране су: Албанија, БИХ, Црна Гора, Хрватска, Македонија и Србија. Код земаља Западног Балкана највећи допринос страних директних инвестиција стопи привредног раста, има Албанија (77,4%), БИХ (52,9%) и Хрватска (29,2%), а најнижи Македонија (12,3%) и Србија (23%). Код земаља са ниском стопом утицаја (Македонија и Србија) ради се о политички осетљивим подручјима, што утиче на смањење прилива страних директних инвестиција.

Општи закључак је да је код већине земаља утицај привредне стабилности пресудан фактор за привлачење страних директних инвестиција. Ово представља откриће и реалан научни допринос овога рада, при чему и доказује прву хипотезу истраживања. Потврђује се стратегија развоја многих земаља које су успеле у развоју: да либерализација, уместо изолације води убрзаном развоју. У БИХ, Македонији, великим делом и Србији, преовлађује нестабилност домаћег политичког система и уопште, геополитичка нестабилност, као критеријум за привлачење страних директних инвестиција.

Детаљнијим поређењем научних критеријума за привлачење страних директних инвестиција и резултата добијених регресивном анализом, долази се до следећих закључака. Профит и то укупан, дугорочан и изведен из индиректних појава, који значе његову стабилност и одрживост, остаје основни фактор за привлачење страних директних инвестиција. Одржив дугорочни профит више зависи од опште привредне стабилности која смањује ризике, него од саме номиналне стопе раста профита. До њега се

може доћи на више начина, али су најважнији: теорија расположивих ресурса, теорија проширења тржишта и теорија окружења.

Прилив страних директних инвестиција, пре свега, подиже ниво инвестиционе и опште економске активности у некој земљи или региону. Директне последице су раст обима производње или услуга. У општем случају, прилив страних директних инвестиција из иностранства се не разликује од пласмана домаћег инвестиционог капитала, ако не рачунамо промене у платном билансу.

За највећи број земаља домаћина је свакако најважнији развојни потенцијал које стране директне инвестиције поседују. Он је комбинација позитивних ефеката, почев од интензивирања економске активности у земљи, раста запослености радне снаге, и што је најважније, преливања знања и технологија. Иако су најчешће сектори истраживања и развоја лоцирани у матичним земљама страних инвеститора, остаје још довољно канала преко којих се страна знања и технологије могу преузимати и усвајати. Ефекти тог типа су врло тешки за мерење, али су често и једноставно видљиви и мерљиви.

IV УТИЦАЈ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА ПРИЛИВ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИВЕСТИЦИЈА У СРБИЈИ

1. УТИЦАЈ ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА ЕКОНОМСКЕ ПЕРФОРМАНСЕ ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ

Последњих деценија дошло је до значајних промена у светској привреди. После вишегодишње реализације процеса транзиције у скоро свим државама које су у протеклом периоду неговале социјалистички привредни систем, видело се да транзиција ни у најуспешнијим земљама није протекла без успона и падова, али и да у најлошијим економијама постоје знаци побољшања економских перформанси.

Чињеница је да је у Србији транзиција закаснила, нарочито у поређењу са достигнутом степеном развоја транзиције у осталим бившим социјалистичким земљама. Кашњење реформских процеса од скоро једне деценије, свакако је утицало на ток и резултате транзиције.

Макроекономска кретања у Србији почетком XXI века обележава раст привредне активности, реално смањење инфлације, висока стопа незапослености, бржи раст зарада у односу на раст продуктивности, раст увоза и извоза уз висок дефицит трговинског биланса, али и убрзање приватизације, спровођење тржишних реформи и почетак придруживања Европској унији, које укључује прилагођавање мноштва законских и других прописа у свим областима привредног и друштвеног живота.

Српска економија се данас налази на великој прекретници. Прва фаза спровођења транзиционих процеса је завршена, реформски процеси добијају нови замањ, а будућност у евро-атланским интеграцијама постаје све извеснија. У Србији још увек није креирана флексибилна и снажна макроекономска основа која би слала јасне сигнале микроекономском нивоу, а то је основни предуслов за одрживи раст запослености, извоза, инвестиција и домаће штедње.

Када је у питању концепт економских реформи потребно је узети у обзир околности да се он није одвијао уз постојање јасне и целовите визије. Осим тога у читавом реформском периоду дошло је до пораста броја сиромашних лица, који је био константно праћен падом њиховог животног стандарда. „Транзиционе економије у Југоисточној Европи су већ дужи низ година „прегрејане“, суочене са растућим дефицитима

текућих рачуна, са све већом задуженошћу и неуравнотеженим курсевима. Наиме, циклично кретање производње, запослености и цена, као и пратећи феномен економских флукуација указују, поред осталог, да привредни раст није линеарни процес, већ да се искључиво догађа у интервалима испољавајући, при том, најразличитије промене у структури привреде²⁰⁶.

Транзициони процес се показао компликованијим и дугорочнијим од првобитних очекивања. Показало се да је идеја о брзој транзицији занемаривала велики број околности које се односе на способност националних економија да реформе окончају у предвиђеном року, а између осталог запостављено је питање како ће привреде у транзицији реаговати на појаву цикличних кретања, пре свега појаву рецесије и кризе.

1.1. Кретање бруто домаћег производа

Србија показује велики заостатак у реформским процесима, нарочито у најбитнијим деловима: приватизацији и реструктурирању великог броја великих предузећа, политици конкурентности и институционалним реформама. Убрзавање реформи које је уследило после 2000. године, било је краткотрајно, а привреда Србије брзо се суочила са глобалном економском кризом, недовољно припремљена и оспособљена за изазове те врсте, што је условило негативне тенденције у већини микроекономских индикатора.

Табела 21. Кретање БДП у апсолутним и релативним величинама

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
БДП у текућим ценама (млр. дин.)	2276946	2661482	2720114	2881964	3407563	3584235	3876403	3878024,3
БДП (мл. ЕУР)	28467	32668	28956	28006	31143	28692	34263	33059
БДП, реални раст (у %)	5,4	3,8	-3,5	1	1,6	-2,5	2,62	-1,8

Извор: Републички завод за статистику, Економска кретања у Републици Србији у 2015., преузето са: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2015_srb+cir.pdf

Висока стопа привредног раста, остварена после 2000. године, постигнута је уз високу стопу инфлације, висок спољнотрговински дефицит платног биланса, висок

²⁰⁶ Ђорђевић, М., Обрадовић, С., *Основи макроекономије*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, 2012. стр. 113.

ниво јавног дуга, као и уз високу стопу незапослености радно способног становништва. Све то указује да квалитет привредног раста није задовољавајући, тим пре што се заснивао на расту домаће потрошње и увоза и да институционалне реформе и економска политика нису биле довољно ефикасне у првој деценији XXI века.

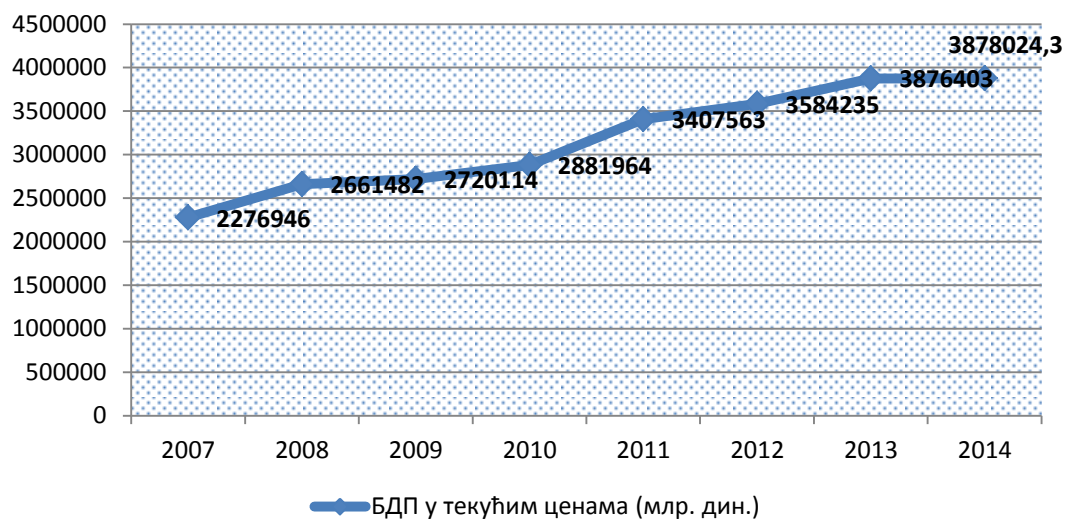
Табела 22. Бруто домаћи производ по становнику

Бруто домаћи производ у текућим ценама, по становнику	2011	2012	2013	2014
РСД	470884	497707	540902	543766
УСД	6421	5648	6351	6141
ЕУР	4619	4400	4781	4635

Извор: Републички завод за статистику, Економска кретања у Републици Србији у 2015., преузето са: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2015_srb+cir.pdf

Након осам година спровођења реформи Србија је остварила релативно високу просечну годишњу стопу реалног раста бруто домаћег производа и кумулативни раст бруто домаћег производа, што је веома битан резултат економске политике реализован у условима транзиције и циклчних кретања светске привреде.

Графикон 29. Кретање БДП-а у текућим ценама (млр. дин.)

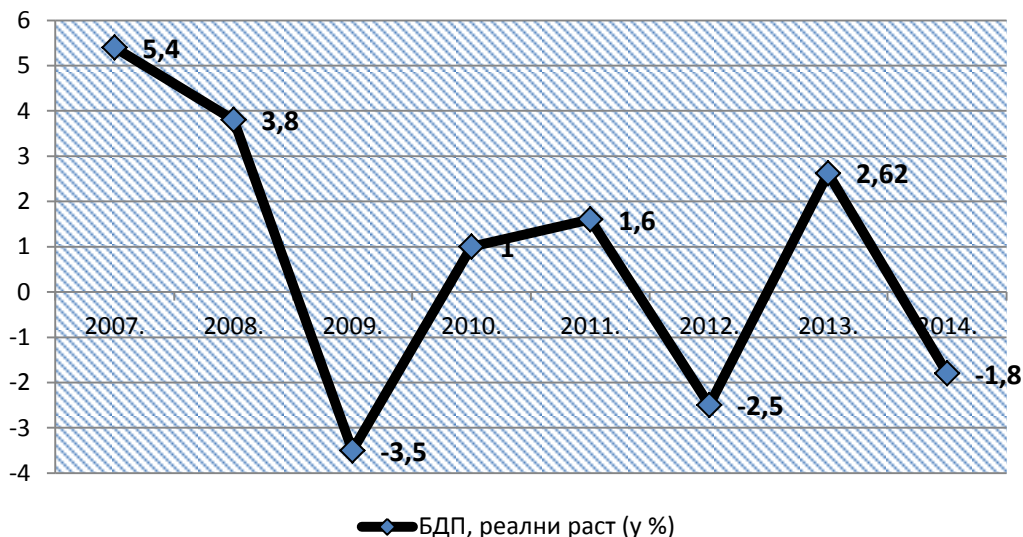


Извор: Републички завод за статистику, Економска кретања у Републици Србији у 2015., преузето са: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2015_srb+cir.pdf

Привредни раст је углавном био условљен домаћом тражњом и извозом. На раст су позитивно утицале и остварене инвестиције и структурне реформе, пре свега прива-

тизација друштвених предузећа. Међутим, треба поменути да се релативно високе стопе привредног раста дугују и ниској стартној основи, коју је српска привреда имала у годинама пре почетка спровођења реформи.

Графикон 30. Кретање БДП-а, реални раст (у %)



Извор: Републички завод за статистику, Економска кретања у Републици Србији у 2015., преузето са: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2015_srb+cir.pdf

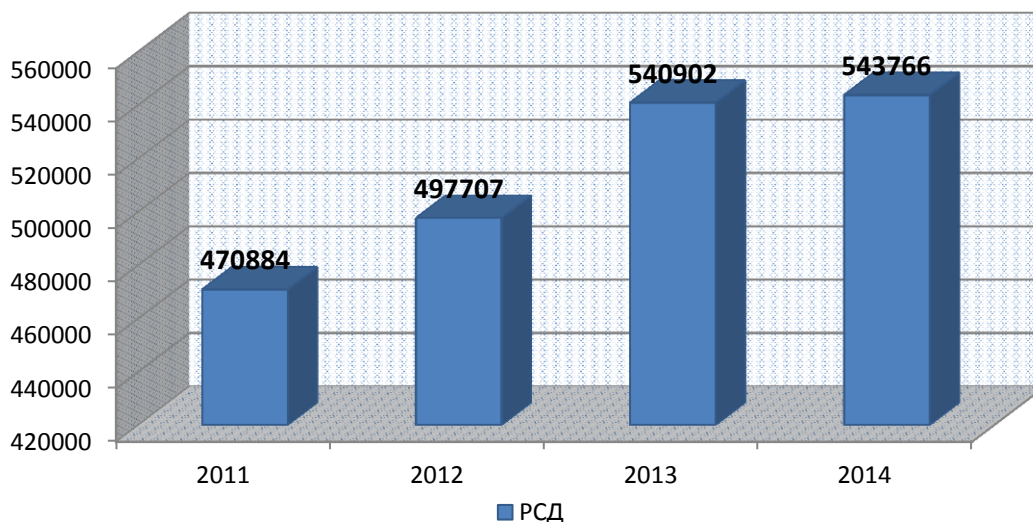
Србија је у периоду до 2008. године остварила значајан кумулативни реални раст бруто домаћег производа од 43,4% уз релативну стабилност цена. Наиме, инфлација је смањена али њени годишњи нивои указивали су на постојање унутрашње макроекономске неравнотеже.

Привредни раст је био пропраћен и спољном макроекономском неравнотежом на коју указују високи дефицити на спољнотрговинском и текућем рачуну платног биланса, који су настали као последица наглог раста увоза заснованог на расту домаће тражње због значајног повећања зарада и јавне потрошње и снажне кредитне активности банака. Поврх тога, привредни раст није обезбедио нето раст запослености, већ је регистрована висока стопа незапослености. Тако је остварен бржи реални раст просечне нето зараде (13,9% просечно годишње) од реалног раста бруто домаћег производа (5,4% просечно годишње) и раста продуктивности (6,1% просечно годишње).

„Макроекономски показатељи су се, након испољавања ефеката кризе, значајно погоршали у наредним годинама (нарочито у 2009., 2012. и 2014. години) као последица смањења домаће и иностране тражње, смањеног прилива страног капитала и повећање неликвидности привреде. Тако је у 2009. години остварен пад реалног бруто произ-

вода од 3,5%. Ситуација је делимично побољшана у 2010. и 2011. години када је раст бруто домаћег производа износио 1,0% односно 1,6%, међутим 2012. године поново је остварена негативна стопа раста бруто домаћег производа од 2,5% на годишњем нивоу, док је у 2013. години стопа раста била позитивна и износила је 2,62, а у 2014. години је поново била негативна и износила је -1,8%.²⁰⁷

Графикон 31. Бруто домаћи производ у текућим ценама, по становнику (РСД)



Извор: Републички завод за статистику, Економска кретања у Републици Србији у 2015., преузето са: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2015_srb+cir.pdf

„Процењено је да укупне економске активности у 2014. години, мерене бруто домаћим производом и исказане у сталним ценама, имају реални пад од 2,0% у односу на претходну годину. Посматрано по активностима, раст бруто додате вредности имају: сектор пољопривреда, шумарство и рибарство, сектор информисање и комуникације и сектор саобраћај и складиштење. Пад бруто додате вредности забележен је у сектору снабдевање електричном енергијом, гасом и паром, сектору рударство, сектору грађевинарство и сектору финансијске делатности и делатности осигурања“.²⁰⁸

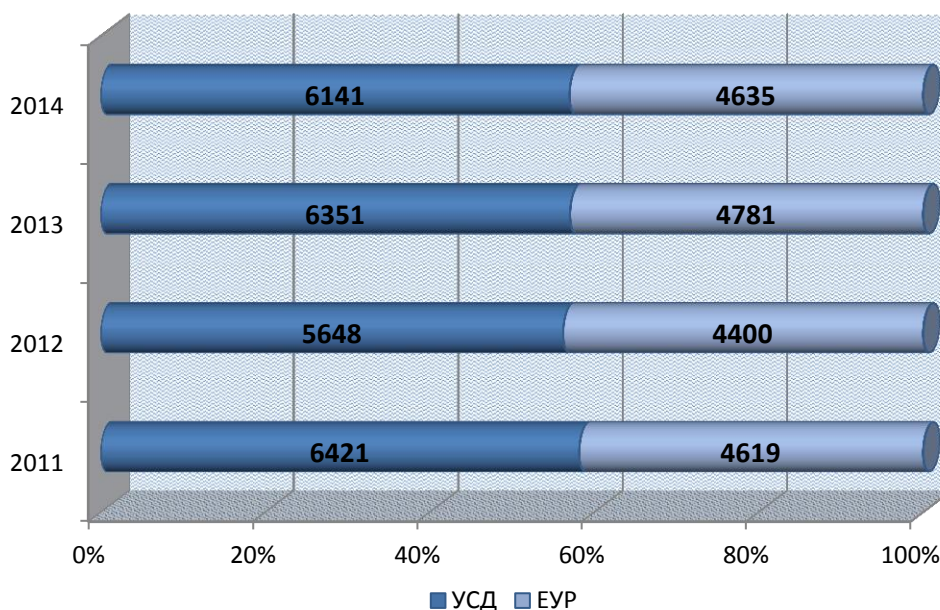
Привредна структура Србије је доживела промене након 2001. године, а у корист услужног сектора који има највеће секторско учешће у производњи бруто домаћег производа. Такође, српска економија бележила је релативно високе просечне стопе привредног раста. Остварени економски раст заснивао се на експанзији домаће тражње, висо-

²⁰⁷ Републички завод за статистику, (2015) *Трендови – децембар 2014.*, Београд, преузето са: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/65/14/Trendovi_decembar_2014_Web.pdf

²⁰⁸ Републички завод за статистику, (2015) *Економска кретања у Републици Србији у 2014.*, преузето са: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2014_srb+cir.pdf

ком дефициту текућег рачуна и енормном задуживању у иностранству. Светска, али и домаћа рецесија привреде током 2008. и 2009. године, само су додатно указали на бројне неравнотеже, пре свега структурног карактера, односно на присуство проблема у примењеном моделу привредног раста и развоја.

Графикон 32. Бруто домаћи производ у текућим ценама, по становнику (у УСД и у ЕУР)



Извор: Републички завод за статистику, Економска кретања у Републици Србији у 2015., преузето са: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2015_srb+cir.pdf

Делимичан раст бруто домаћег производа у периоду од 2001. до 2008. године, реализован је углавном због повећаног учешћа сектора услуга (сектор саобраћаја и телекомуникација, трговине на велико и мало и финансијских услуга), уз битно смањење учешћа индустрије. Ови сектори у посматраном периоду своју пропульзивност заснивали су на великим инвестицијама (посебно у телекомуникацијама), либерализацији увоза, расту личне потрошње, приватизацији и реструктурирању банкарског сектора.

„Према приказаним показатељима, укупна индустријска производња је у 2014. години мања за 6,9% у односу на исти период претходне године. У трећем кварталу 2014. године, укупна производња је мања за 14,2% у односу на трећи квартал 2013. године. Индустријска производња је, у односу на претходни месец, већа у септембру за 2,7% и октобру за 14,5%, док је у новембру мања за 4,7%.

У односу на исте месеце претходне године, у септембру, октобру и новембру производња опада по стопи од 16,9%, 12,5% и, 9,8%, респективно. У односу на просек

2013. године, производња је мања у септембру за 10,2%, у октобру већа за 2,8%, а у новембру мања за 2%, респективно²⁰⁹.

Уколико се анализира по секторима, у односу на просек 2013. године, за првих једанаест месеци 2014. године, забележен је пад у сектору рударства од 16,1%, у прерађивачкој индустрији од 2,6%, и у производњи и дистрибуцији електричне енергије, гаса и воде пад од 20,5%. Унутар економских групација производа, у првих једанаест месеци 2014, у односу на исти период 2013. године, производња је забележила стопе: у производњи енергије -16,5%, интермедијарних производа, осим енергије -4,2%, капиталних производа -4,9%, трајних производа за широку потрошњу -0,1% и нетрајних производа за широку потрошњу -0,4%.

„Грађевинска активност, мерена часовима рада на градилиштима предузећа, у првих девет месеци 2014. мања је за 6,1% у односу на исти период претходне године, и мања од просека 2013. године за 7,6%. У трећем кварталу 2014. године мања је за 5,5% у односу на трећи квартал претходне године, док је већа од просека 2013. године за 2,2%. Обим укупне саобраћајне активности у трећем кварталу 2014. године већи је за 45,7% од просека 2013, а за 26,4% од укупно остварених услуга у трећем кварталу 2013. године. У првих девет месеци 2014. године саобраћајна активност је већа за 21,8% него у истом периоду 2013. године, и такође је већа за 22,3% од просека 2013. године“²¹⁰.

Туристичка активност, мерена укупним бројем ноћења туриста, месечно опада у септембру за 34,8%, октобру за 9,7% и новембру за 27,4%. Годишње стопе за септембар, октобар и новембар 2014. године, износе: -7,9%, -6,4% и -6,3%. У односу на просек 2013. године, укупна ноћења туриста се смањују у септембру за 1,4%, у октобру за 11%, док у новембру падају чак за 35,3%. За првих једанаест месеци 2014. године остварено је 7,2% мање ноћења у односу на исти период 2013. године. У истом периоду, број ноћења домаћих туриста бележи кумулативни пад за 14,2%, а број ноћења страних туриста раст за 9,2%, у односу на првих једанаест месеци 2013. године.

Како би презентовање привредне структуре Србије било употпуњено, морају се уврстити подаци о кретањима производње, као и активности у појединим привредним гранама.

²⁰⁹ Републички завод за статистику, (2015) *Трендови – децембар 2014.*, Београд, преузето са: http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/65/14/Trendovi_decembar_2014_Web.pdf

²¹⁰ Исто.

1.2. Динамика и структура (не)запослености

Да би смо указали на кретање запослености у транзиционом периоду српске економије, неопходно је прецизно одредити стопу запослености и тзв. стопу неформалне запослености. Наиме, стопа запослености представља релативни удео (процент) запослених у укупном становништву старом 15 година и више, а стопа неформалне запослености представља проценат лица која раде „на црно“ у укупном броју запослених.²¹¹ Домаће тржиште рада, у протеклом транзиционом периоду, карактерисало је смањење укупног броја запослених и раст незапослености, како и бржи раст плата од раста продуктивности који је смањивао тражњу за радном снагом и на тај начин додатно утицало на повећање незапослености.

Табела 23. Стопе незапослености и запослености у I, II, III и IV кварталу 2014.

	I квартал 2014	II квартал 2014	III квар- тал 2014	IV квар- тал 2014
Стопа незапослености	20,8	20,3	17,6	16,8
Стопа запослености	38,4	39,5	40,6	40,4
Стопа неформалне запослености	20,5	21,2	23,4	24,2

Извор: Републички завод за статистику, (2015) Анкета о радној снази, IV квартал 2014., преузето са: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=28>

„Ниво запослености односно незапослености у датом друштву најнепосредније зависи од темпа економског раста и развоја. Статистички је доказано да пораст стопе незапослености на краatak рок доводи до одговарајућег губитка у агрегатном аутпуту, односно до смањења нивоа GDP датог друштва“.²¹² Према Окуновом закону (Ocup's Law), назван по имену америчког економисте Артур Окун-а (1929-1979), „трошак социјалних давања за незапослене, при повећању стопе незапослености од 1%, износи 3% реалног аутпута (GDP) према грубим проценама. Односно, повећање стопе запослености од 1% резултира у повећању GDP од 3%“.²¹³

²¹¹ Рад „на црно“ обухвата запослене у нерегистрованој фирми, запослени у регистрованој фирми али без формалног уговора о раду и без социјалног и пензионог осигурања.

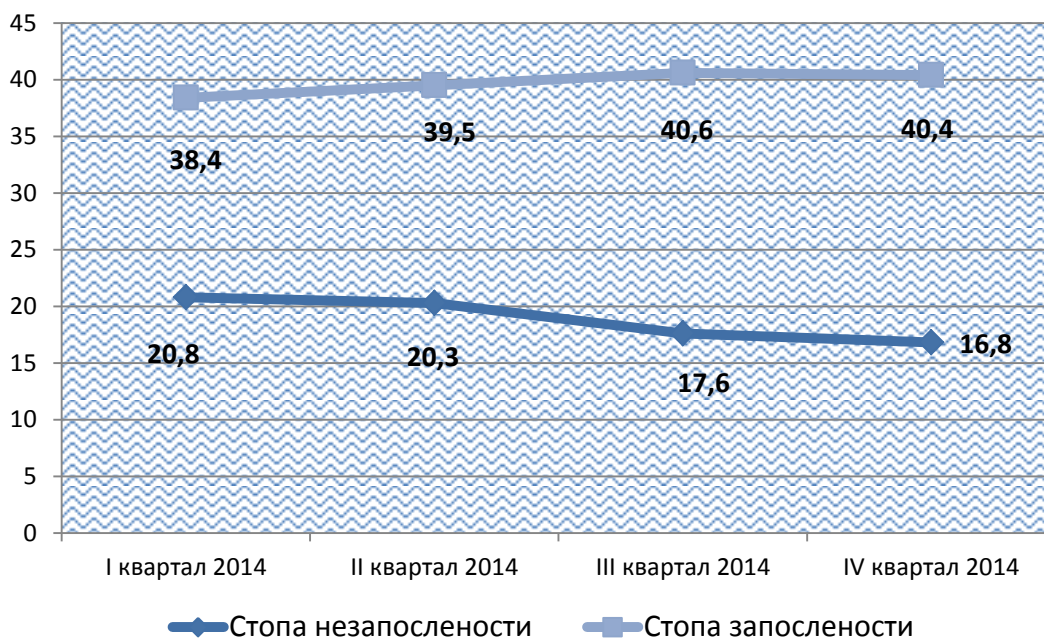
²¹² Дашић, Д., Пурић, С., Тодоровић, Н., (2006) *Основи економије*, Правни факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, стр. 279.

²¹³ Оп. цит., стр. 280.

Према доступним подацима за 2014. годину, укупна запосленост је за 1,6% испод просека 2013. године. За првих једанаест месеци 2014. године укупна запосленост је за 1,5% мања од просечне из 2013. и за 1,5% мања од укупне запослености за једанаест месеци 2013. године.

„Запосленост у предузећима, установама и организацијама у 2014. години мања је за 1,9% од просека у 2013. У поређењу са трећим кварталом 2013. и првих једанаест месеци године, мања је за 1,5%, односно за 1,7%“.²¹⁴ У трећем кварталу 2014. године, запосленост приватних предузетника и запослених код њих је за 0,5% испод просека 2013, и за 0,6% мања у односу на трећи квартал 2013. године. За првих једанаест месеци 2014. године запосленост приватних предузетника и запослених код њих је за 0,5% мања од просека 2013. године, а за 0,7% од запослености приватника за једанаест месеци претходне године.

Графикон 33. Стопе незапослености и запослености у I, II, III и IV кварталу 2014.



Извор: Републички завод за статистику, (2015) Анкета о радној снази, IV квартал 2014., преузето са: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=28>

Број регистрованих лица која траже запослење (укупна незапосленост, то јест незапосленост која је шира од објективне незапослености), у 2014. мањи је за 1,2% од

²¹⁴ Републички завод за статистику, (2015) Анкета о радној снази, IV квартал 2014., преузето са: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=28>

просечне незапослености у 2013. години. У првих једанаест месеци 2014. године, у односу на исти период претходне године, број регистрованих лица која траже запослење мањи је за 0,1%, исто толико и од просека 2013. године. У Републици Србији је крајем новембра 2014. године било 883 хиљаде грађана незапослено, што је 17,5 хиљада мање него у истом месецу прошле године или 2% мање.

Број регистрованих лица која активно траже запослење (објективно незапослени) у трећем кварталу ове године пада за 0,7%, а у првих једанаест месеци 2014. године за 0,5% у односу на одговарајуће периоде 2013. године. Посматрано у односу на просек 2013, у трећем кварталу активна незапосленост је мања за 2,1%, а кумулативно је већа за 0,3%. У Републици Србији је крајем новембра 2014. године 865 хиљада грађана било објективно незапослено, што је мање за 17,5 хиљада него у истом месецу 2013. године или 2,5% мање.

Према подацима који се налазе у евиденцији Националне службе за запошљавање, „укупно запошљавање (обухвата запошљавање са евиденције и запошљавање из радног односа) у трећем кварталу 2014. било је веће за 16% од запошљавања у трећем кварталу 2013. године. У периоду јануар-новембар 2014. укупно запошљавање је 10,4% изнад просечног запошљавања у 2013. и за 11,5% изнад укупног запошљавања у првих једанаест месеци претходне године“.²¹⁵

Висока незапосленост је један од круцијалних и највећих економских и социјалних проблема у Републици Србији. Иако је пред крај прошле године дошло до смањења званичне стопе незапослености и повећања стопе запослености, негативни трендови на тржишту рада се настављају, јер се пораст запослености одвија у тзв. „сивој зони“ и повећава се „рад на црно“. Такође, негативне тенденције се одражавају и у порасту запослености у државном сектору, а смањењу у производним делатностима и приватном предузетништву. Стопа званично регистроване незапослености и даље је једна од највећих у Европи, а стопа запослености младих, једна од најнижих. Проблематични и отежавајући улазак младих у свет рада има озбиљне социјалне последице по младе људе, који да би избегли ризик од сиромаштва и губљења вештина, прихватају привремене и лоше плаћене послове или, најчешће одлазе у иностранство у потрзи за послом. Самим тим, држава губи значајне људске ресурсе који имају потенцијал да допринесе, привредном и друштвеном развоју.

²¹⁵ Републички завод за статистику, (2015) *Анкета о радној снази, IV квартал 2014.*, преузето са: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pub=2&pubKey>

Укупна незапосленост у Србији, прве две године транзиције, повећана је са 842.652 у 2002. години на 947.296 у 2003. години, док је у 2004. и 2005. години забележен пад незапослености на 843.659, односно 888.363 лица. Смањење незапослености у 2004. и 2005. години резултат је, делом ригорознијег режима евиденције Националне службе за запошљавање, односно увођење категорије активно незапослена лица, а делом и динамизирања привредног развоја.

Табела 24. Апсолутно и релативно кретање незапослености у Србији²¹⁶

Година	Број незапослених	Стопа незапослености (у %)
2002	842652	25,3
2003	947296	27,8
2004	843695	25,9
2005	888364	26,8
2006	913293	27,8
2007	850003	26,8
2008	755935	24,6
2009	746605	26,0
2010	744222	26,9
2011	752838	23,4
2012	761834	24,6
2013	774890	22,5
2014	767435	19,7

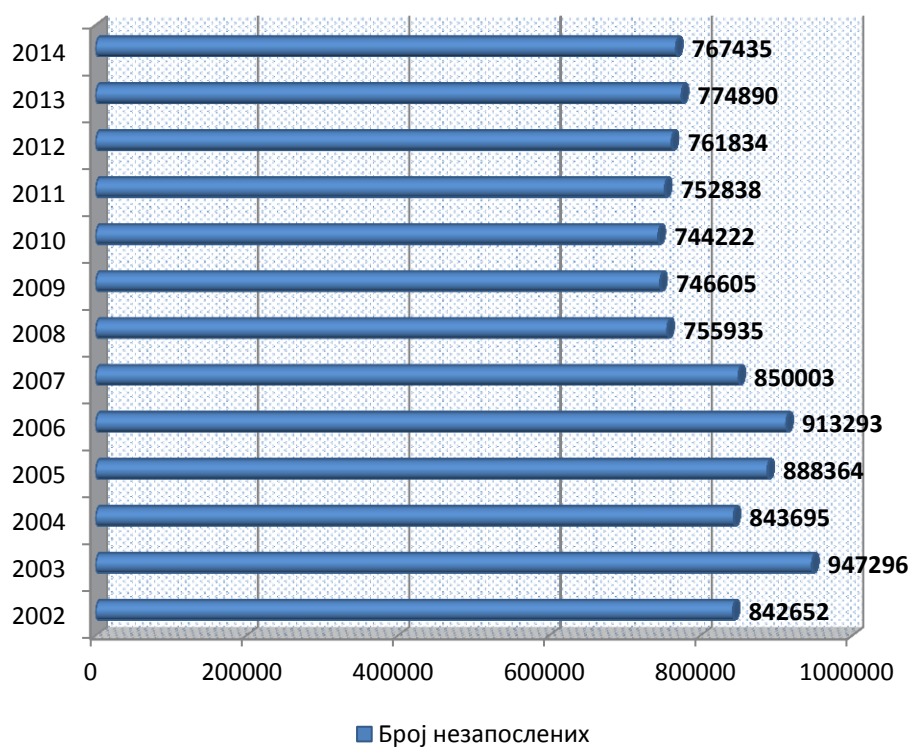
Извор: Статистички годишњак Србије, (2002-2014.), Београд

Амбициозни план државе за заустављање раста незапослености и обарање стопе незапослености на 10,8% несумњиво је пропао. Колико се ситуација отела контроли, може се видети из националне стратегије запошљавања, коју је Влада Србије усвојила

²¹⁶ Године 2004. промењена је методологија израчунавања стопе незапослености (по важећој методологији, то је однос броја незапослених лица и активног становништва-збира укупног броја запослених, осигураних пољопривредника и незапослених лица, а по старој однос лица која траже запослење и активног становништва)

још 2010. године, а односи се на период до 2020. године. Ниједан предвиђени циљ из овог документа се још није остварио. Средства за активне мере запошљавања нису три до четири пута већа, како је првобитно било предвиђено, а ни стопа незапослености није смањена, већ напротив.

Графикон 34. Кретање броја незапослених лица у Србији



Извор: Статистички годишњак Србије, (2002-2014.), Београд

У Србији је, крајем 2014. године, мимо свих званичних очекивања, незапослен био сваки трећи радно способан становник, а током те године само, Национална служба за запошљавање је у своју евиденцију уписала још 13.226 имена. Са листом од чак 767435 незапослена лица и стопом незапослености од близу 20%, Србија је полако почела да смањује стопу незапослености.

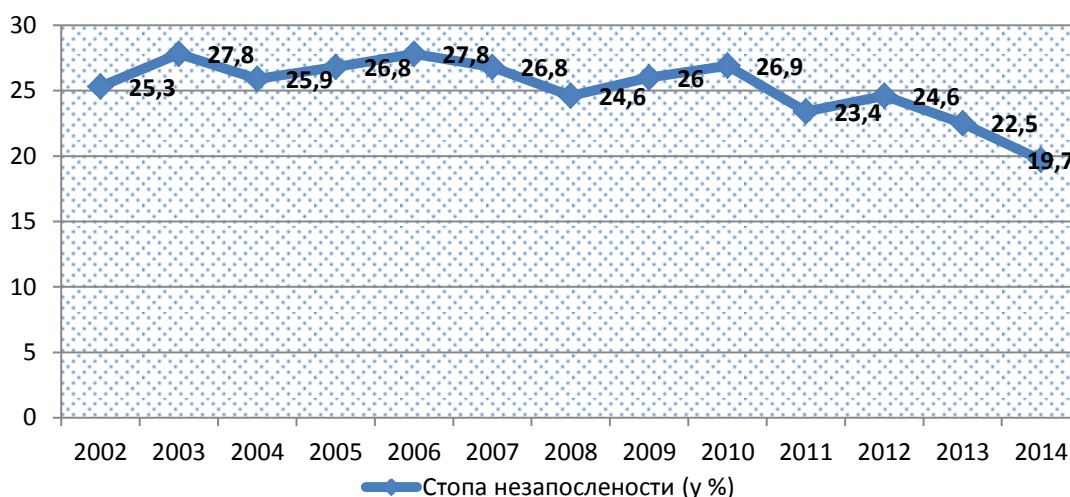
Административни подаци указују на стопу регистроване незапослености од скоро 30% (укупна незапосленост/активно становништво), упућујући на то да је велики проценат запослености неформалан. Ако упоредимо стопе незапослености према међународној упоредивој Анкети о радној снази Републичког завода за статистику и према евиденцији Националне службе за запошљавање, види се да постоји разлика која указује на структурну незапосленост и њен дугорочни карактер. „Према Анкети о радној снази, стопа незапослености је у октобру 2014. године износила 18,4%, што је за 4 про-

центна поена мање него у априлу исте године. Према истој анкети, дошло је и до повећања стопе запослености за 2,9 процентна поена. Наиме, у априлу 2014. године, стопа незапослености износила је 17,9%, док је стопа запослености износила 37,1%“.²¹⁷

Кретање незапослености по макроекономским регионима у Србији је веома хетерогено. Највећи број незапослених лица бележи регион Шумадије и Западне Србије (193.869) и регион Војводине (180.762), нешто мања незапосленост регистрована је у региону Јужне и Источне Србије, док је у Београдском региону најмања незапосленост.

Уз веома изражену динамику, незапосленост у Србији карактерише и веома неповољна структура. Највећа стопа незапослености у октобру 2014. године бележи се у Војводини и износи 22,8%, док је стопа запослености у Војводини мања од републичког просека и износи 36,2%. Активно становништво Војводине чине 796.226 лица, док број неактивног становништва износи 835.644 лица. Од укупног броја активног становништва, запослено је 613.047 особа, а незапослено 182.416 особа.

Графикон 35. Кретање стопе незапослености у %



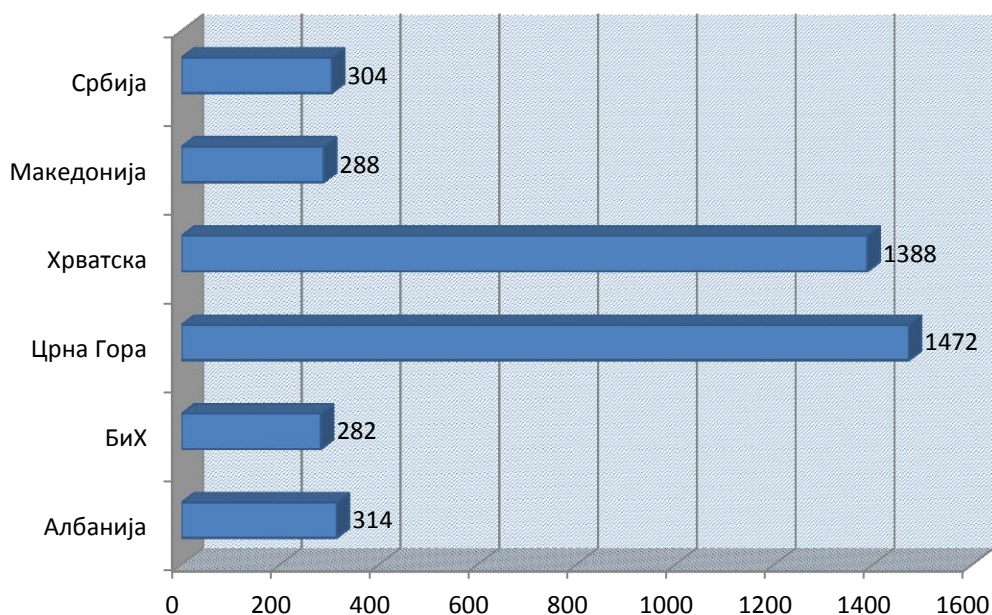
Извор: Статистички годишњак Србије, (2002-2014.), Београд

У децембру 2014. године, број регистрованих лица која активно траже запослење (објективно незапослени) износио је 758.736 лица. У односу на децембар 2013. године, број незапослених је повећан за мање од 1%. Упоредивши просечан број незапослених у 2013. и 2014. години можемо закључити, да је за годину дана повећан број незапослених у Републици Србији за 12.099 лица, док је у односу на 2012. годину, број незапослених је већи за 29.518 лица, што изражено у процентима износи 3,8%.

²¹⁷ <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=2>. 20.3.2015.

Када је реч о структури незапослених лица, можемо закључити да је она у дужем низу година остала на истом нивоу, али и да постоје мале промене у категорији лица са средњом стручном спремом. „Према подацима из априла 2014. године, број незапослених изнад 50 година износи 25%, што показује да број незапослених између 30 и 50 година, односно најпродуктивнија категорија и радно најспособније становништво износи око 48% од укупног броја незапослених лица“.²¹⁸

Графикон 36. Структура незапослених лица према високој стручној спреми у 2014. години у региону



Извор: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=2>

У укупном броју регистрованих незапослених лица, стручна незапослена лица (III-VIII степен стручне спреме) учествују са 66,52%, а нестручна (I и II степен стручне спреме) са 33,48%. У односу на исти период претходне године број стручних незапослених лица је повећан за 2,34%, док се број нестручних смањило за 4,66%. Међу стручним незапосленим лицима најбројнија су лица са средњом стручном спремом (III и IV степен стручне спреме) који у укупној незапослености учествују са 54,33%.

У НСЗ објашњавају „да се у дужем временском периоду структура незапослених значајно не мења, па је тако сада на бироу највише оних који немају довољно квалификација и припадају млађим генерацијама. Највише незапослених има од 25 до 29 година (13,82 %), а затим оних у најпродуктивнијим годинама - од 30 до 34 (12,42 %). Истов-

²¹⁸<http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/463203/U-Srbiji-polovina-nezaposlenih-stara-izmedju-30-i-50-godina>, 16.4.2015.

ремено, образовна структура је традиционално лоша, па на списку има највише оних са четвртим степеном - 224.452, али чак 211.803 нема баш никаквих квалификација²¹⁹

Путем образовне структуре незапослености могуће је добити основне информације о структури и динамичности регионалних и локалних привреда. „Регионална анализа образовно-полне структуре незапослених, директно указује на могућности запошљавања, а индиректно на популациони и кадровски потенцијал општина услед недовољне флексибилности локалних тржишта рада. Индекс образовања незапослених (однос високо и ниско образованих незапослених становника) у Србији је 2014. износио 7,8, при чему је за неразвијена подручја износио 2,7 а за градове 12,3. Посматрано по општинама, ако изузмемо Београд (24,9), креће се од 21,2 у Новом Саду до 0,6 у општини Црна Трава. Такође, удео жена у високо образованом незапосленом становништву је знатно нижи у неразвијеним подручјима (51,7%) од републичког просека (61,7%)“²²⁰

Највеће учешће у укупном броју регистрованих незапослених лица забележено је у следећим окрузима: Београдском управном округу (12,85%), Јужно-бачком (8,93%), Нишавском (6,84%), Рашком (6,71%) и Јабланичком округу (4,97%), док је најмање учешће забележено у Браничевском (1,22%), Борском (1,72%), Колубарском (1,74%), Зајечарском (1,93%) и Пиротском округу (2,04%).

„Учешће нестручних радника у незапослености округа је највеће у Пчињском (47,54%), Северно - банатском (47,07%), Рашком (44,03%), Браничевском (42,98%) и Борском округу (42,35%), док је највеће учешће стручних радника у незапослености округа регистровано у Београдском управном округу (82,55%), Нишавском (75,89%), Шумадијском (69,18%), Мачванском (68,96%) и Расинском округу (68,58%)“²²¹

Подаци показују да је на крају децембра 2014. године, највеће учешће у укупном броју незапослених лица било у Јужнобачком округу, а најмање у Јужнобанатском округу. За годину дана, највећи помак у смањењу броја незапослених лица бележи се у Средњебанатском округу, где је забележено смањење незапослености за 5,55% (1.029 лица).²²²

²¹⁹ <http://www.sssv.rs/ekonomija/analize/4/Stat.%20analiza.pdf>, 21.04.2015.

²²⁰ <http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=2>, 20.04.2015.

²²¹ <http://www.sssv.rs/ekonomija/analize/4/Stat.%20analiza.pdf>, 21.04.2015.

²²² Најмања незапосленост је у општинама Бачки Петровац, Нови Сад, Суботица, Зрењанин, Стара Пазова, док је највећа незапосленост забележена у општинама Бела Црква, Мали Иђош, Ириг, Нова Црња, Сремски Карловци и Србобран.

Промене у концепцијама мерења незапослености током само две последње деценије, све више су имале за циљ мерење утицаја незапослености на образовање (основно и током живота), односно, сагледавање степена зависности ова два предуслова на квалитет живота и рада појединца. Тиме су развијене земље своја стратешка усмерења, која се темеље на концепцијама „друштва заснованог на знању” и „доживотног учења”, усагласиле са методолошким концепцијама.

Општи је закључак да су се аналитичка усмерења више померила са економског на социјално-друштвени аспект ефеката незапослености. Превазилажење постојеће ситуације, пре свега неповољне квалификационе структуре незапослених, застарелих знања и неадекватних способности подразумева реформу и иновирање и система образовања, посебно система средњег стручног образовања и образовања одраслих.

1.3. Фискална неравнотежа и јавни дуг

Кредитно-монетарна експанзија, подстакнута страним директним инвестицијама, покривала је разлику између инвестиција и штедње, али је својим деловањем подстицала потрошњу и инфлацију, чиме се ова разлика додатно повећавала. „Такође, фискални резултат није у довољној мери смањивао спољнотрговинску неравнотежу, већ је повремено и повећавао. Ап्रेसијација динара значајно је допринела обарању инфлације, али је утицала на убрзање раста увоза и успоравање раста извоза, а тиме и на раст спољнотрговинског дефицита.

Кључна макроекономска неравнотежа, а са њом и пратећи ризик, условљена је растућим уделима јавне потрошње и фискалног дефицита у бруто домаћем производу на нивоу консолидованог биланса сектора државе, као и на нивоу уже дефинисаних биланса јавне потрошње. Дебаланси су настали и продубљују се и поред тога што је Србија у протеклим годинама транзиције значајно унапредила фискални систем и створила правни и институционални основ за вођење чврсте фискалне политике.

Према подацима у 2014. години остварен је дефицит буџета Републике у висини од 176,4 млрд динара. Дефицит у децембру износио је 26,9 млрд динара²²³. Коначни подаци о приходима, расходима и резултату биће познати након израде завршног рачуна буџета Републике. Треба напоменути да овај извештај не укључује приходе и расходе индиректних корисника буџета, који ће такође бити обухваћени завршним рачуном.

²²³ Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, (2014), „Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“, Београд, стр, 11.

Табела 25. Консолидовани биланс државе Србије у 2014. години

	Сектор државе	Консолидовани сектор државе
I Јавни приходи	1.620.752,1	1.551.597,7
II Јавни расходи	1.804.493,1	1.739.135,8
III Нето трансфери (4-3)	3.797,1	0,0
IV Резултат (I - II - III)	-187.538,1	-187.538,1
V Примарни резултат²²⁴	-76.689,7	-76.689,7
Финансирање		
VI Примања	647.015,8	647.015,8
1. Приватизација	1.747,5	1.747,5
2. Примања по основу отплате датих кредита	2.562,7	2.562,7
3. Домаће задуживање	489.122,2	489.122,2
4. Страно задуживање	153.583,3	153.583,3
VII Издаци	471.837,6	471.837,6
1. Отплата главнице домаћим кредиторима	337.987,4	337.987,4
2. Отплата главнице страним кредиторима	49.769,3	49.769,3
3. Отплате по основу акт. гаранција (без ЈП "Путеви Србије")	29.650,8	29.650,8
4. Набавка финансијске имовине	54.430,0	54.430,0
VIII Промена стања на рачуну (IV+VI-VII)	-12.359,8	-12.359,8
IX Нето финансирање (VI-VII-VIII = - IV)	187.538,1	187.538,1

Извор: <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

Приходи су остварени у износу од 881,1 млрд динара што је више од износа предвиђеног ребалансом за 16,8 млрд динара, а расходи су извршени у износу од 1.057,4 млрд динара што је мање за 31,6 млрд динара од плана. Остварење прихода је боље од планираног захваљујући високим приходима по основу ПДВ и непореским приходима у четвртном кварталу. Боља наплата домаћег ПДВ, висок прилив ПДВ по основу увоза и повраћаји који су били нижи од планираних, резултирали су већим приходом по основу ПДВ за 11,6 млрд динара, у односу на износ предвиђен ребалансом буџета. Код непореских прихода, већи приходи остварени су по основу уплата дивиденди буџета и добити

²²⁴ Примарни резултат у овом случају је израчунат тако што су из укупних прихода искључени приходи по основу камата, а из укупних расхода искључени расходи за камате.

јавних предузећа, као и због значајног прилива средстава по основу плаћања обавеза према буџету из претходног периода. Ради се о дуговањима привредних субјеката, по основу различитих такси и накнада које су измирене у децембру.

„Приходи су у децембру остварени у износу од 92,5 млрд динара. Порески приходи износили су 76,5 млрд динара, а непорески 15,2 млрд динара. Приход по основу донација износио је 0,8 млрд динара. Осим доброг остварења ПДВ значајан приход забележен је по основу акциза услед формирања залиха акцизних производа. Ово је карактеристично за период пре ступања на снагу нових износа акциза, с обзиром да се у јануару акцизе повећавају у складу са Законом о акцизама. Осим тога део акцизних обавеза за новембар, због календарског ефекта, уплаћен је у децембру. По основу акциза је остварено 28,5 млрд динара. Код пореза на добит дошло је до опоравка након новембарског слабијег резултата узрокованог високим повраћајима“.²²⁵ Порез на доходак је, као и сваке године, остварио најбољи резултат у децембру с обзиром на исплате тринаесте плате, бонуса, награда и осталих једнократних плаћања карактеристичних за крај године. Велики износ непореских прихода у децембру остварен је захваљујући плаћању заосталих обавеза предузећа по основу такси и накнада.

На расходној страни дошло је до „мање реализације у односу на ребаланс у износу од 31,6 млрд динара. Слабије извршење најизраженије је код расхода за куповину роба и услуга и капиталних издатака због кратких рокова за процес спровођења јавних набавки. Расходи буџета у децембру 2014. године извршени су у износу од 119,5 млрд динара. Расходи су сезонски највиши у децембру, што се нарочито односи на субвенције, куповину роба и услуга, капиталне расходе и издатке за буџетске позајмице. Значајан део расхода је извршен по основу плаћања заосталих обавеза буџетских корисника (доцњи), тако да је код расхода за куповину роба и услуга плаћено 4,3 млрд динара по овом основу, а на страни субвенција је по истом основу плаћено 10 млрд динара. Виши ниво расхода за социјалну заштиту резултат је исплате средстава за социјални програм запослених у предузећима у процесу реструктурирања“.²²⁶ Мањи износ расхода за запослене је последица смањења плата код буџетских корисника, у склопу примене мера фискалне консолидације. Трансфери организацијама обавезног социјал-

²²⁵ Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, (2014), „Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“, Београд, стр, 14.

²²⁶ Исто.

ног осигурања износили су 22,0 млрд динара од чега се највећи део односи на пензије и износи 15,0 млрд динара.

„Дефицит консолидованог биланса државе у 2014. години износи 187,5 млрд динара, док је у децембру остварен дефицит у износу од 44,0 млрд динара. Укупни дефицит консолидованог сектора државе изражен у процентима БДП износи 4,8%. Фискалном стратегијом за 2014. годину са пројекцијама за 2015. и 2016. годину, као и оригиналним буџетом за 2014. годину предвиђен је дефицит од 218,9 млрд динара, односно 5,6% БДП (прерачунато у односу на садашњу процену номиналног БДП за 2014. годину)“.²²⁷

Табела 26. Јавни дуг Републике Србије у периоду 2008-2014. год. (у мил. евра)

А. Директне обавезе	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Унутрашњи дуг	3161,6	4050,2	4571,8	5440,6	6495,6	7054,6	8225,2
Спољни дуг	4691,2	4408,6	5872,7	7238,6	8621,0	10244,9	11986,8
А. Укупно директне обавезе	7852,7	8458,8	10444,5	12679,2	15116,7	17299,5	20212,0
Б. Индиректне обавезе							
Унутрашњи дуг	0,0	135,0	340,0	535,8	722,6	857,1	703,8
Спољни дуг	928,7	1257,4	1372,5	1573,8	1877,8	1984,7	1841,2
Б. Укупно индиректне обавезе	928,7	1392,4	1712,5	2109,6	2600,4	2841,8	2545,0
Укупан јавни дуг А+Б	8781,5	9851,2	12156,9	14788,8	17717,0	20141,3	22757,0
Учешће јавног дуга у БДП, у %	28,3	32,8	41,8	45,4	56,2	59,6	70,9

Извор: Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, (2014), „Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“, Београд

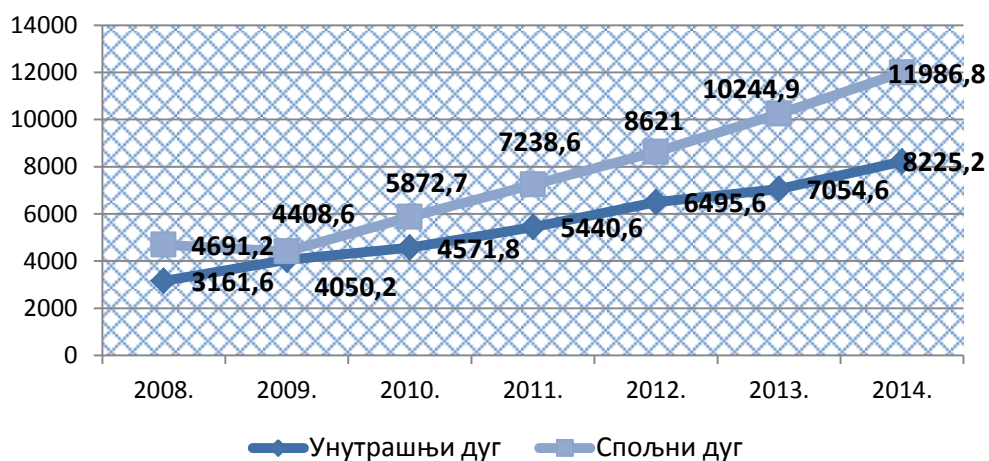
²²⁷ Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, (2014), „Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“, Београд, стр. 14.

По евиденцији за коју је задужено Министарство финансија владе Републике Србије, односно Управа за јавни дуг, „јавни дуг Републике Србије чине све директне обавезе Републике по основу задуживања, као и гаранције издате од Републике за задуживање јавних предузећа и локалних власти. Јавни дуг Републике Србије се дели на директне и индиректне обавезе, односно на обавезе у име и за рачун Републике и обавезе које произилазе из гаранција, које су емитоване од стране Републике, а у корист других правних лица. Даље се директне и индиректне обавезе деле на унутрашњи дуг и спољни дуг, у зависности од тога да ли су обавезе настале задуживањем на домаћем или иностраном тржишту“.²²⁸

„Актуелни јавни дуг Републике Србије формиран је:

- преузимањем обавеза држава њених претходница (укључује и претварање гаранција СФРЈ по основу девизне штедње у директни дуг Републике Србије),
- задуживањем државе Србије у периоду од 2001. до 2011. године, нарочито у периоду од 2009. до 2011. године,
- претварањем доцњи у измирењу буџетских обавеза из 90- их година у јавни дуг,
- део јавног дуга Републике Србије настао је и преузимањем приватних дугова тзв. пирамидалних банака према грађанима“.²²⁹

Графикон 37. Кретање унутрашњег и спољњег дуга Србије (директне обавезе) у мил. евра



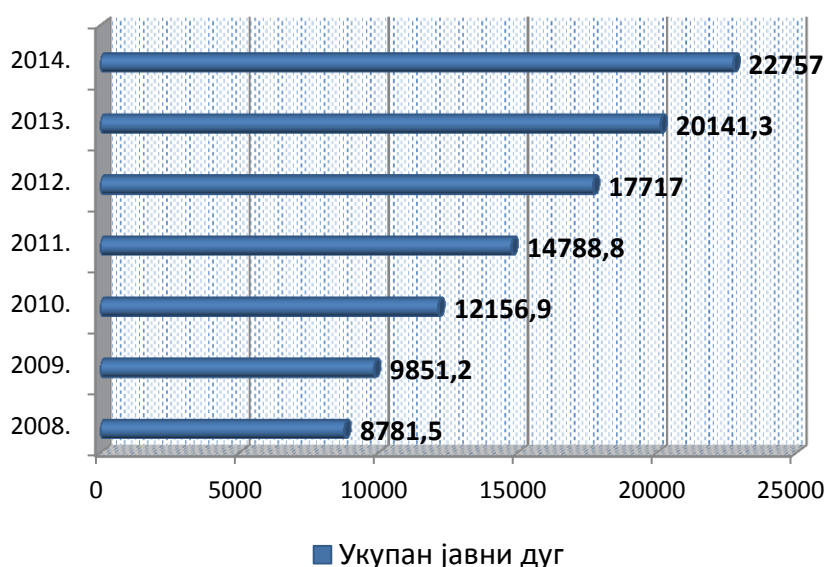
Извор: Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, (2014), „Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“, Београд

²²⁸ Министарство финансија и привреде Републике Србије –Управа за јавни дуг, „Стратегија управљања јавним дугом 2012.-2014. година“, Београд, 2012., стр. 2.

²²⁹ Исто, стр. 3.

Фискална стратегија прижељкује промене у вођењу економске политике, али истовремено показује и неке системске слабости – недовољно добро припремљене мере и сувише оптимистична очекивања. „Фискална стратегија показује неспорну намеру Владе да отпочне са решавањем нараслих проблема у јавним финансијама. Ти проблеми су заправо сада већ толико велики, да било које друге алтернативе сем суочавања са неопходним смањењем, па затим замрзавањем, плата и пензија, отпуштањем прекобројних запослених и променом у начину управљања јавним предузећима – више нису ни преостале“²³⁰.

Графикон 38. Кретање укупног јавног дуга Србије (у мил. еура)



Извор: Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, (2014), „Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“, Београд

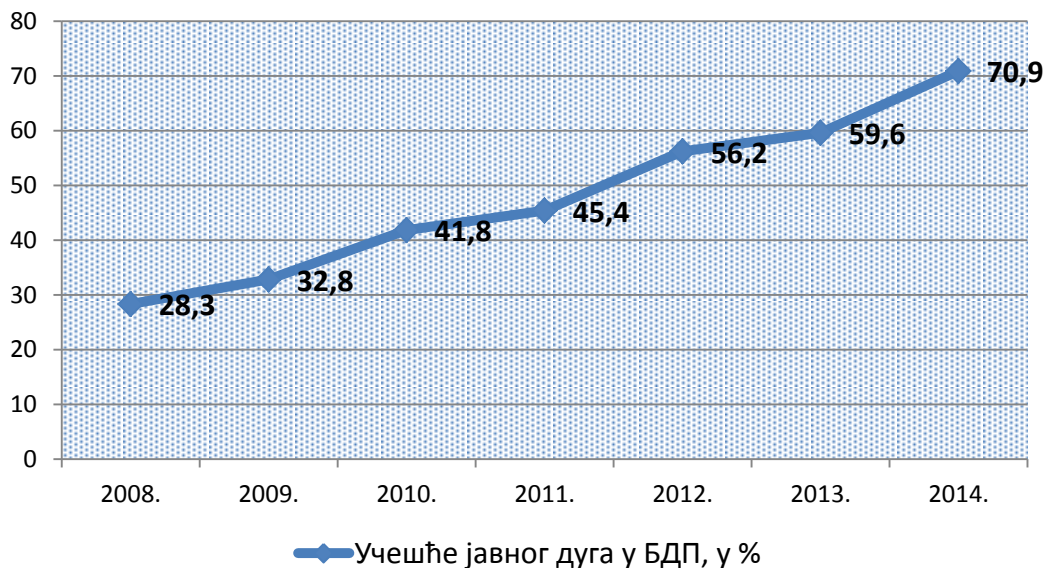
Како се јавне финансије и укупна српска привреда тренутно налазе у прилично лошем стању, потребно је што објективније сагледавати фискалне и макроекономске перспективе у средњем року. „Фискални савет оцењује да није реалистично да се оствари добар део (оптимистичних) прогноза приказаних у Фискалној стратегији, посебно оне које се односе на средњорочни раст привредне активности, кретање курса динара и путању јавног дуга. Фискална стратегија би, такође, требало да много боље сагледава и планира све аспекте предложених мера за смањење дефицита. То није само питање унапређења квалитета планираног фискалног прилагођавања, већ је сматрамо и потребан услов да до тог прилагођавања уопште и дође. На пример, неспорно је да пос-

²³⁰ Исто, стр. 3.

тоји вишак запослених у јавном сектору, али уместо да се прво тачно одреди оптималан број и стручни профил запослених у свим појединачним областима јавног сектора, па тек онда крене у промишљену и циљану рационализацију – намећу се ad-hoc решења која се лако могу показати као неодржива²³¹.

За заустављање раста јавног дуга потребан је четворогодишњи програм фискалне консолидације (уместо трогодишњег). Приказана анализа се суштински може посматрати и из другог угла. „Да би се зауставио раст учешћа јавног дуга у БДП-у фискални дефицит би морао да се обори на ниво нижи од 3% БДП-а, а Фискалном стратегијом је предвиђено да дефицит у 2017. години износи 3,8% БДП-а. То указује да је за оздрављење јавних финансија Србије потребно и у 2018. години наставити снажно смањивање фискалног дефицита за око 1 п.п. (процентни поен) БДП-а – односно продужити фискалну консолидацију и на ту годину. Колико би ово прилагођавање у 2018. години било велико можда најбоље илуструје податак да је у 2017. години планирано умањење дефицита од 0,9 п.п. БДП-а, а да би се то и постигло предвиђено је да те године на снази буде замрзавање пензија и плата (уз инфлацију од 4%) и отпуштање 5% запослених у буџетском сектору“²³².

Графикон 39. Учешће јавног дуга у БДП-у



Извор: Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, (2014), „Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“, Београд

²³¹ Министарство финансија Републике Србије, *Фискална стратегија за 2015. годину са пројекцијама за 2016. и 2017. годину*, Београд, 2015., стр. 9.

²³² Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, (2014), „Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“, Београд, стр. 15.

Монетарна политика би требало да има бољу координацију са фискалном политиком него што је то био случај у 2014. години. За успешно вођење фискалне политике кључни значај има враћања тренутно ниске инфлације у циљни коридор НБС. Наиме, нижа инфлација за последицу има мање јавне приходе од плана што онда, повећава фискални дефицит (то се управо десило у 2014. години). „Због тога је за остварење планираних дефицита из Фискалне стратегије неопходно да се и инфлација са садашњих 1,7% повећа на 4% и остане на том нивоу и у наредне две године. Такво кретање инфлације је управо и планирано у Фискалној стратегији“.²³³ Напомињемо и да је враћање инфлације у циљни коридор и законска обавеза НБС, као и да ова институција тренутно има на располагању потребне и довољне инструменте којима би то могла да постигне.

1.4. Кретање инфлације

Србија има јако дугу историју инфлације. Више од пола века инфлација представља основно обележје економских прилика у Србији. Узроци инфлације у Србији су се до почетка деведесетих налазили у несавршености привредног система бивше заједничке државе и монетизације дефицита, да би почетком деведесетих дошло до хиперинфлације због енормног буџетског дефицита који је готово у потпуности био монетизиран. Србија је имала другу највећу хиперинфлацију у свету икада када је дошло до потпуног слома финансијског и банкарског система.

У периоду транзиције Србија није успела да достигне једноцифрену стопу инфлације као кључног индикатора макроекономске стабилности. Регистрована је углавном двоцифрена стопа инфлације. На ниво инфлације у посматраном периоду, инфлаторно је деловао раст домаће тражње, кроз раст плата и укупних јавних расхода и кроз раст кредита.

Табела 27. Кретање инфлације - потрошачке цене (у %)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Потрошачке цене	17,7	6,6	11,0	8,6	6,6	10,3	7,0	12,7

Извор: РЗС и Министарство финансија Владе Републике Србије,
<http://mfp.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

²³³ Министарство финансија Републике Србије, *Фискална стратегија за 2015. годину са пројекцијама за 2016. и 2017. годину*, Београд, 2015., стр. 13.

На повећање инфлационе стопе утицај су имали и „повећање цене сирове нафте на светском тржишту, растућа светска инфлација, исправљање диспаритета цена, увођење ПДВ првог јануара 2005. године, неповољни метеоролошки услови у 2005., 2007. и 2012. години за пољопривредну производњу и раст цена пољопривредних производа и цена хране, недовољна конкуренција и утицај монопола на цене, депресијација динара у односу на евро. Ипак, и поред свега тога, може се рећи да је Србија у свим годинама протеклог транзиционог периода имала високу стопу инфлације, чак и када су услед кризе постојали снажни дефлациони притисци због смањене тражње. Стопа инфлације у Србији у свим годинама била је изнад нивоа у земљама са сличним макроекономским перформансама, што показује да монетарна политика није била успешна“.²³⁴

Графикон 40. Кретање инфлације – потрошачке цене (у %)



Извор: РЗС и Министарство финансија Владе Републике Србије,
<http://mfp.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

Народна банка Србије, од средине 2006. године, спроводи монетарну политику преко режима циљане инфлације, преко каматне стопе на репо-операције као основни инструмент. Централна банка је ради одржања финансијске стабилности тржишта користила и стопу обавезне резерве и интервенције на девизном тржишту, чиме је утицала на формирање девизног курса. У новом режиму монетарне политике јак утицај на инфлацију има канал девизног курса.

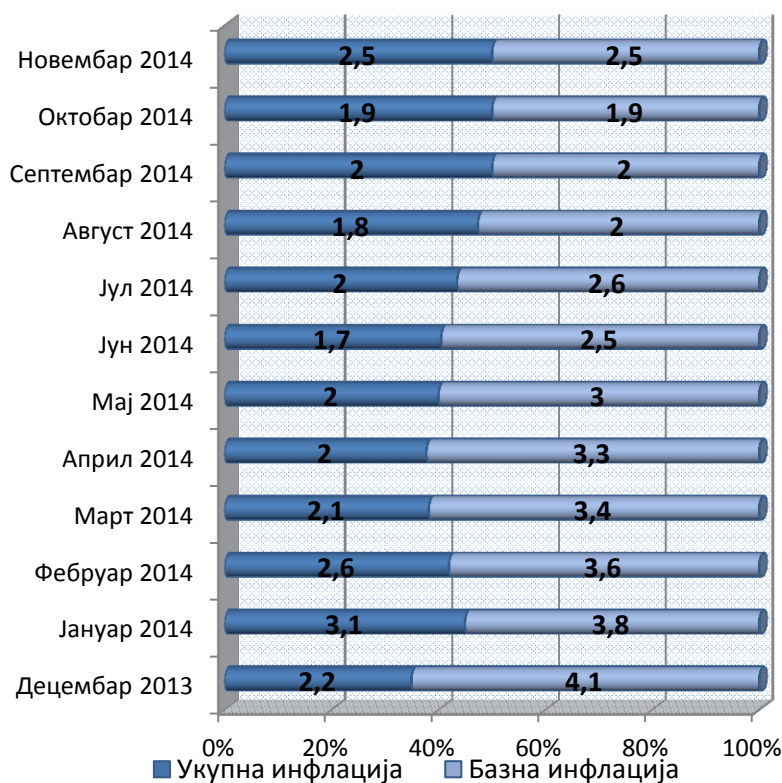
Фискална експанзија није погодовала одржању контролисане инфлације и покупљивала је монетарну политику због плаћања високих камата на репо операције и тиме узроковала високу апресијацију курса, све у циљу обарања инфлације. Међутим, то је утицало на смањивање конкурентности привреде, дестимулисање извоза и раст

²³⁴ Министарство финансија, (2015) *Билтен јавних финансија за 2014. годину*, Београд, преузето са: <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

дефицита на текућем рачуну а, при том, није дошло до обарања стопе инфлације. Напротив, у 2010. и 2012. години стопа инфлације поново је достигла двоцифрени износ од 10,3%, односно 12,7%.

Новембра 2014. године потрошачке цене су остале на непромењеном нивоу у односу на октобар. Највећи пад забележиле су цене дувана и деривата нафте, а највећи раст цене поврћа. На међугодишњем нивоу инфлација је износила 2,4% и тако се приближила доњој граници дозвољеног одступања од циљане инфлације за ову годину (2,5%). У новембру веће цене у односу на октобар забележене су код непрерађене хране и услуга (1,1% и 0,1%, респективно), са доприносом укупној инфлацији од 0,17 п.п. Истовремено цене индустријских производа без хране и енергије и цене енергената смањене су за 0,4% и 0,3%, респективно. У оквиру регулисаних цена највећи раст забележен је код цена гаса за домаћинство и одношења смећа.

Графикон 41. Инфлација, међугодишњи раст



Извор: Министарство финансија, (2015) Билтен јавних финансија за 2014. годину, Београд, преузето са: <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

„У односу на децембар 2013. године раст потрошачких цена у новембру је износио 2,2% и највећим делом био је опредељен растом цена непрерађене хране и услуга (6,7% и 3,4%, респективно), на које се односило две трећине укупне инфлације у том

периоду. Допринос раста регулисаних цена укупној инфлацији износио је 0,4 п.п. Истовремено, на раст регулисаних цена највише је утицало повећање цена дувана и комунално-стамбених услуга за 5,6% и 4,1%, респективно²³⁵. Базна инфлација, мерена растом потрошачких цена из ког је искључен раст цена енергије, хране, алкохолних пића и цигарета, у новембру је повећана за 0,1%, а на међугодишњем нивоу за 2,5%.

1.5. Спољно-трговинска размена и платни биланс

Растући дефицити у платном билансу, који су систематски повећавали уделе у бруто домаћем производу представљају једно од кључних макроекономских ограничења у спровођењу економске политике у Србији.

Табела 28. Спољнотрговинска размена (у милионима евра и %)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Извоз робе	3.608	5.102	6.432	7.429	5.961	7.393	8.441	7.244	9.490
Извоз робе, стопа раста у % у односу на претходну годину	27,4	41,4	26,1	15,5	-19,8	24,0	14,2	-14,1	30,1
Извоз робе у ЕУ	2.118	2.943	3.603	4.029	3.196	4.235	4.869	4.181	5.435
Увоз робе	8.439	10.462	13.951	16.478	11.504	12.622	14.250	12.115	13.144
Увоз робе, стопа раста у % у односу на претходну годину	-2,1	24,0	33,3	18,1	-30,2	9,7	12,9	-15,0	8,5
Дефицит робне размене	4.831	5.360	7.519	9.049	5.543	5.229	5.809	4.871	3.654

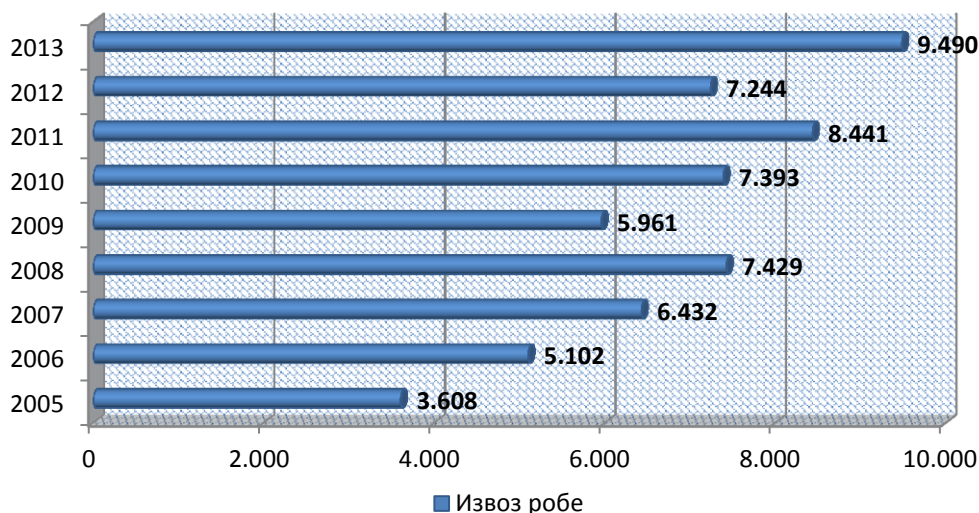
Извор: РЗС и Министарство финансија Владе Републике Србије,
<http://mfp.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

„Србија је, у протеклом транзиционом периоду, у робној размени са иностранством, остварила значајно повећање извоза робе са 2,7 милијарде евра у 2001. на 10,2 милијарде евра у 2008. години, као и увоза робе са 5 милијарди евра у 2001. на 17,9

²³⁵ Министарство финансија, (2015) *Билтен јавних финансија за 2014. годину*, Београд, преузето са: <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

милијарди евра у 2008. години, уз пораст спољнотрговинског дефицита са 2,3 милијарди евра у 2001. на 7,7 милијарди евра у 2008. години²³⁶.

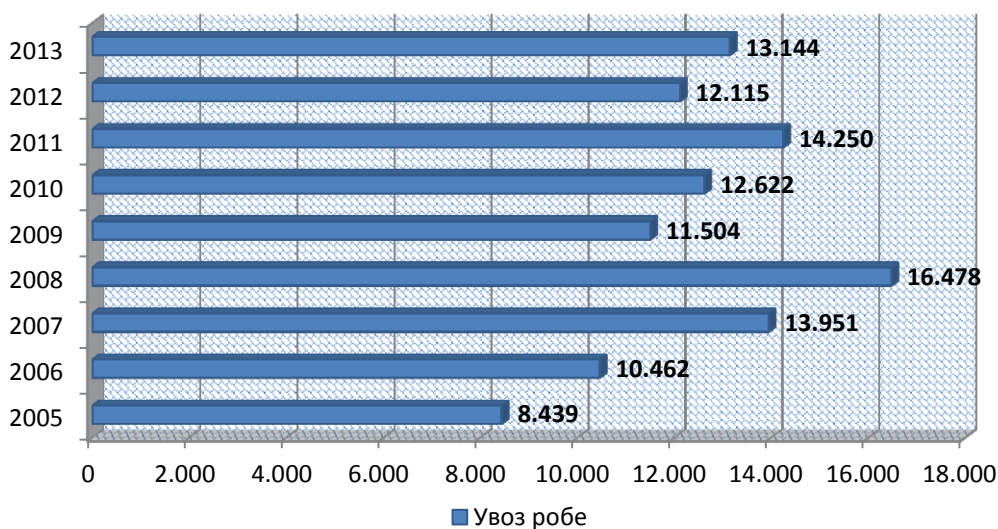
Графикон 42. Извоз робе (у милионима евра) у периоду 2005-2013. године



Извор: РЗС и Министарство финансија Владе Републике Србије,
<http://mfp.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

Према подацима ресорног министарства, просечна стопа раста извоза роба и услуга у овом периоду износила је 20,9%, док је просечна стопа раста увоза роба и услуга износила 21,9%. Након тога, под утицајем глобалне кризе долази до смањивања увоза и извоза, као и дефицита за 2,6 милијарди евра.

Графикон 43. Увоз робе (у милионима евра) у периоду 2005-2013. године

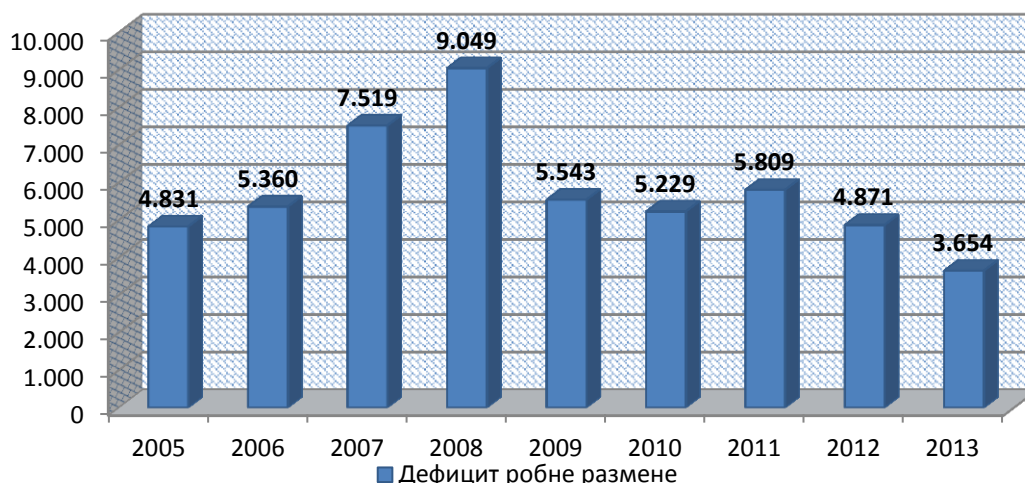


Извор: РЗС и Министарство финансија Владе Републике Србије,
<http://mfp.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

²³⁶ Исто.

Благи опоравак био је видљив у 2010. години услед бржег раста извоза (24,0%) од увоза (9,7%), али и у 2011. години, када је остварено повећање извоза за 14,2% , а увоза за 12,9%. Међутим, 2012. годину карактерисао је како пад извоза од 14,1 % , тако и пад увоза од 15,0 % , што се веома неповољно одразило на спољнотрговинску размену Србије.

Графикон 44. Дефицит робне размене (у милионима евра) у периоду 2005-2013. године



Извор: РЗС и Министарство финансија Владе Републике Србије,
<http://mfp.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

„Круцијални покретач раста дефицита спољнотрговинског и текућег рачуна платног биланса Србије је разлика између домаће тражње и домаће понуде. Наиме, домаћа тражња је изнад домаће понуде, што је централни узрок високог увоза и последично високог спољнотрговинског дефицита“²³⁷.

Недовољна штедња националне привреде у односу на инвестиције, као и већом потрошњом становништва у односу на дохотке узроковали су већи спољнотрговински дефицит. Република Србија је у 2012. години пласирала 96,1% свог извоза на тржиште Европске уније и у земље чланице СЕФТА. Од тога, готово половина извоза у Европску унију усмерена је на три земље: Италију, Немачку и Словенију. Са друге стране, 90% од извоза у земље СЕФТА отпада на извоз у Босну и Херцеговину, Црну Гору и Македонију. Оваква висока концентрација српског извоза на свега неколико земаља може да има негативне последице на даљи раст извоза. Стога, један од основних задатака спољ-

²³⁷ Исто.

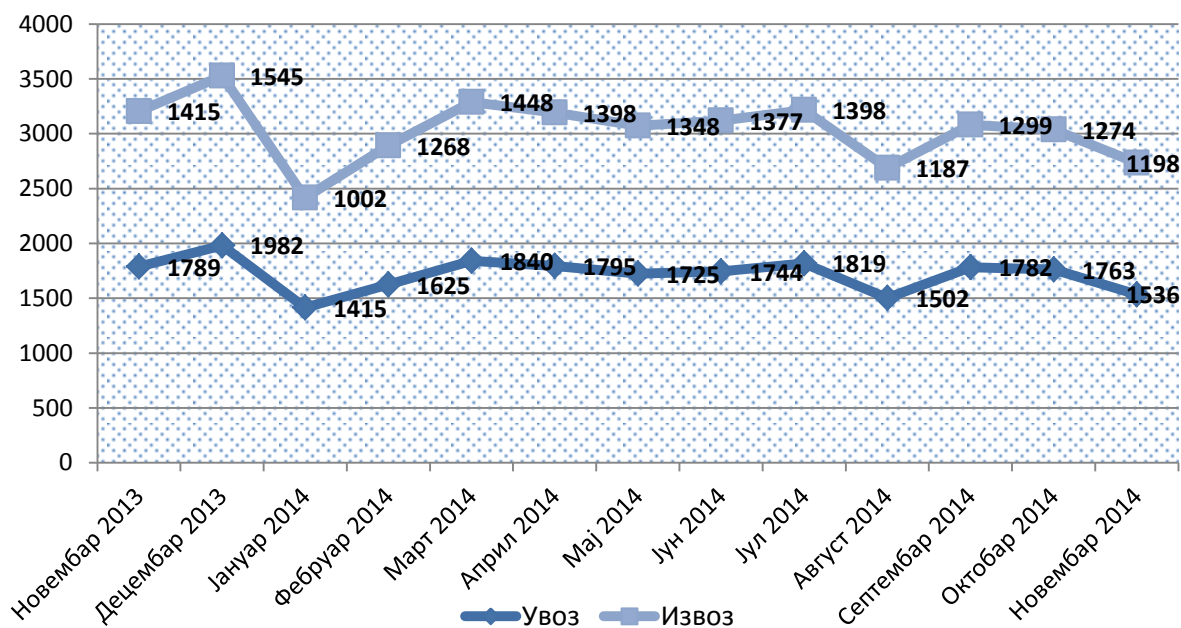
нотрговинске политике у наредном периоду треба да буде усмеравање предузећа на нова тржишта.

Статистички подаци указују да укупна спољнотрговинска робна размена Републике Србије за јануар – децембар 2014. године износи:

- 35493,1 милиона долара – пораст од 0,9% у односу на исти период претходне године;
- 26683,3 милиона евра – пораст од 0,8% у односу на исти период претходне године.

„Извезено је робе у вредности од 14843,3 мил. долара, што чини пораст од 1,6% у односу на исти период претходне године, а увезено је робе у вредности од 20649,8 мил. долара, што је за 0,5% више него у истом периоду 2013. године. Извоз робе, изражен у еврима, имао је вредност од 11157,0 милиона и то је повећање од 1,4% у поређењу са истим периодом претходне године. Увоз робе имао је вредност од 15526,3 милиона, што представља повећање од 0,4% у односу на исти период прошле године“.²³⁸

Графикон 45. Извоз и увоз по месецима у 2014. години, мил. USD



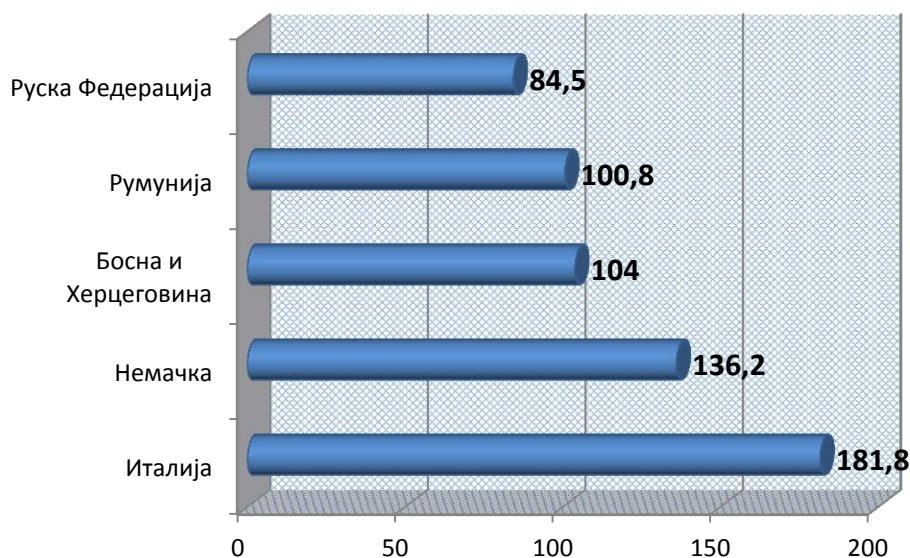
Извор: Републички завод за статистику, (2015) Економска кретања у Републици Србији у 2014., преузето са:

http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2014_srb+cir.pdf

²³⁸ Републички завод за статистику, (2015) Спољнотрговинска робна размена Републике Србије у 2014. години, Саопштење за јавност, Београд, преузето са: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=2816>

Дефицит износи 5806,4 мил. долара, што чини смањење од 2,2% у односу на исти период претходне године. Изражен у еврима, дефицит износи 4369,2 милиона, што је смањење од 2,3% у поређењу са истим периодом претходне године. Покривеност увоза извозом је 71,9% и већа је од покривености у истом периоду претходне године, када је износила 71,1%.

Графикон 46. Земље најважнији партнери (извоз), у мил. USD, новембар 2014.



Извор: Републички завод за статистику, (2015) *Економска кретања у Републици Србији у 2014.*, преузето са:

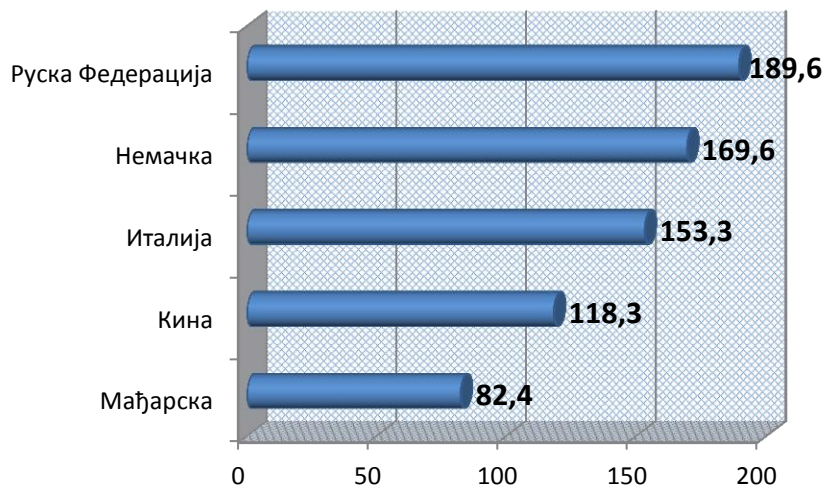
http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2014_srb+cir.pdf

„У структури увоза по намени производа најзаступљенији су производи за репродукцију, 60,1% (12408,5 мил. долара), следе роба за широку потрошњу, 18,7% (3862,8), и опрема, 10,3% (2137,2). Некласификована роба по намени износи 10,9% (2241,3 мил. долара)“.²³⁹ У извозу, главни спољнотрговински партнери, појединачно, били су: Италија (2576,9 мил. долара), Немачка (1773,2), Босна и Херцеговина (1319,0), Руска Федерација (1029,1) и Румунија (829,5). У увозу, главни спољнотрговински партнери, појединачно, били су: Немачка (2467,6), Руска Федерација (2340,4 мил. долара), Италија (2308,6), Кина (1561,1) и Мађарска (1017,7). Спољнотрговинска робна размена била је највећа са земљама са којима Србија има потписане споразуме о слободној трговини. Земље чланице Европске уније чине 63,8% укупне размене.

²³⁹ Републички завод за статистику, (2015) *Спољнотрговинска робна размена Републике Србије у 2014. години*, Саопштење за јавност, Београд, преузето са: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=2816>

Други по важности наш партнер су земље СЕФТА споразума, са којима имамо суфицит у размени од 1895,5 мил. долара, који је резултат углавном извоза пољопривредних производа (житарице и производи од њих и разне врсте пића), као и извоза разних готових производа. Када је реч о увозу, најзаступљенији су гвожђе и челик, камени угаљ и брикети, поврће и воће. Извоз Србије износи 2822,6 а увоз 927,1 мил. долара за посматрани период. Покривеност увоза извозом је 304,4%.

Графикон 47. Земље најважнији партнери (увоз), у мил. USD, новембар 2014.



Извор: Републички завод за статистику, (2015) Економска кретања у Републици Србији у 2014., преузето са:

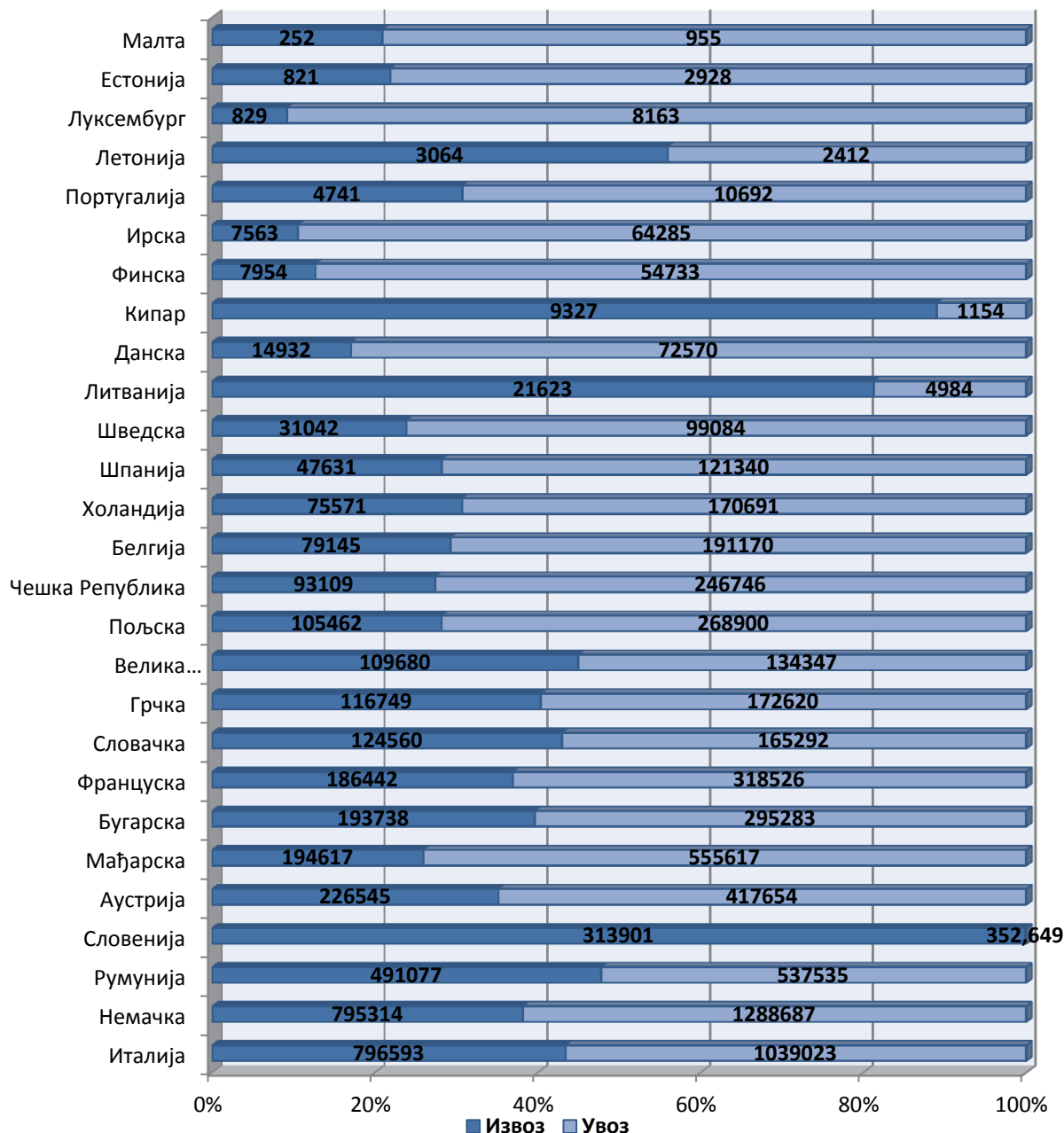
http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2014_srb+cir.pdf

Уколико гледамо по земљама појединачно, највећи суфицит у трговинској размени остварен је са бившим југословенским републикама: Босном и Херцеговином, Црном Гором и Македонијом. Од осталих земаља истиче се и суфицит са Италијом, Румунијом, САД. Највећи дефицит јавља се у трговини са Кином (због увоза телефона за мрежу станица и лаптопова) и Руском Федерацијом (због увоза енергената, пре свега, нафте и гаса). Следи дефицит са, Немачком, Пољском (увоз делова за моторна возила), Мађарском, Турском, Аустријом, Холандијом.

„На листи првих 10 производа у извозу, прво место заузима извоз кукуруза (66 мил. долара); друго место припада извозу аутомобила, паљење свећицом, преко 1000, али испод 1500 cm^3 (52 мил. долара); на трећем месту су дизел аутомобили, снаге до 1500 cm^3 у вредности од 51 мил. долара; извоз дизел аутомобили преко 1500, али испод 2500 cm^3 био је 30 мил. долара; следи извоз сетова проводника за авионе, возила и бродове (22 мил. долара); извоз топло ваљаних производа (гвожђе и нелегирани челик) износио је 20 мил. долара, колико отпада и на извоз цигарета; извоз смрзнутих малина

био је 19 мил. долара; следи извоз хартије и картона, премазано пластиком са 18 мил. долара; на последњем месту је извоз нових спољних гума за аутомобиле, са 16 мил. долара“.²⁴⁰

Графикон 48. Робна размена Србије са земљама чланицама ЕУ (у хиљадама евра)



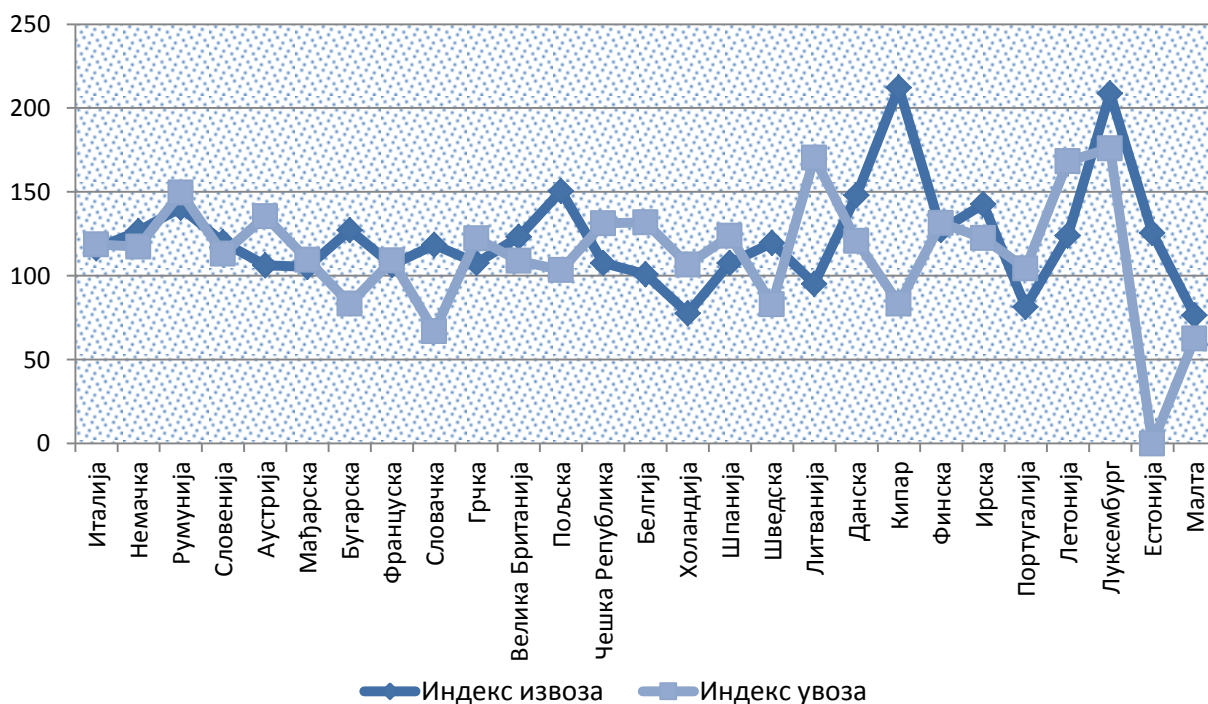
Извор: Привредна комора Србије, <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=0&>

²⁴⁰ Републички завод за статистику, (2015) *Спољнотрговинска робна размена Републике Србије у 2014. години*, Саопштење за јавност, Београд, преузето са: <http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=2816>

Листа првих 10 производа у увозу показује да су делови и прибор за моторна возила наш први увозни производ (104 мил. долара). Друга по значају је сирова нафта (103 мил. долара). На трећем месту увозне листе је природни гас (57 мил. долара). Следи увоз лекова за малопродају (42 мил. долара). Увоз гасних уља био је такође 42 мил. долара. На увоз телефона за мрежу станица потрошено је 20 мил. долара. Увоз електричне енергије био је 17 мил. долара, колико отпада и на железничке и трамвајске вагоне. Увоз алуминијума, сировог, нелегираног износио је 16 мил. долара. Последње место заузима увоз аутомобила, дизел, преко 1500, али испод 2500 cm³ са такође 16 мил. долара.

„Тржиште Европске уније је за извознике из Републике Србије значајно због повољног третмана који омогућава извоз великог броја производа без царине, укључујући и велики број производа који се извозе под преференцијалним статусом“.²⁴¹

Графикон 49. Индекси кретања извоза и увоза Србије и ЕУ



Извор: Привредна комора Србије, <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=0&>

Тржиште земаља организације СЕФТА за привреду Србије је од великог значаја, пре свега због чињенице да на њему Србија остварује континуирани суфицит, чији је раст очекивано да се настави и током 2015. године, судећи према тренутним месечним

²⁴¹ Миловановић, Г., Веселиновић, П., (2010) *Глобализација и транзиција*, Економски факултет Крагујевац, Крагујевац, стр. 65.

трендовима извоза и увоза. За Србију регион земаља чланица СЕФТА је више него четири пута значајнији као извозно него као увозно тржиште. Србија има трговински дефицит са Хрватском.

Структура робне размене Србије са овим земљама, углавном, није се променила последњих година и у доброј мери подсећа на трговину између земаља у развоју и далеко је од обрасца размене између напреднијих земаља у транзицији. Извоз Србије у земље СЕФТА, пре свега, чине готови прехранбени производи, али и пољопривредне сировине, електрична енергија, обојени метали, хемијски, као и текстилни производи. У увозу највеће учешће имају нафта и нафтни деривати, природни гас, хартија, картон и производи од целулозе, поврће и воће, гвожђе и челик. „До 2020. године не треба очекивати битније промене у погледу извозних дестинација. Удео Европске уније и земаља ЗНД-а требало би да се повећа, а у земље СЕФТА да се смањи“.²⁴² Раст удела извоза у Европску унију биће последица раста интраиндустријске трговине, а у земље ЗНД-а коришћења повољног трговинског приступа тржиштима тих земаља. Пад удела земаља СЕФТА, при очекиваном високом расту вредности извоза, биће последица релативне засићености тржишта постојећим нивоом размене.

2. ИНТЕГРАЦИЈА ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ У УСЛОВИМА ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

На привреду и економски развој једне земље, поред унутрашњих фактора, снажно утичу и фактори из међународног економског окружења. Екстерни фактори јаче делују на отворену привреду у правцу структурног прилагођавања општим тенденцијама развоја светске привреде, као што су промене у релативним односима развијености, у светској трговини, степену задужености и међународним токовима капитала. Кретања у светској привреди снажно делују и на привреду Србије.

Европска унија је веома атрактивно тржиште са готово 500 милиона потрошача, које одликује сталан раст. ЕУ је водећи пословни партнер српских предузећа са учешћем већим од 50% у укупним трговинским односима Србије са светом. Међутим, ниска конкурентност српске привреде представља водећи фактор нашег високог и растућег дефицита у трговини са ЕУ.

²⁴² Николић, Г., Јовановић, Н., Тодоровић, В., (2011) *Сefta 2007-2010- Искусства, потенцијал и перспектива*, Центар за нову политику, Београд, стр. 87.

„У робној размени Србије са Европском унијом у 2014. години остварена је значајна покривеност увоза извозом, од 60,9 одсто, а највећи суфицит, вредан пола милијарде евра, остварила је пољопривреда“.²⁴³ Структура извоза није задовољавајућа, јер доминирају примарни производи, а не роба која има додатну вредност, а велики проблем и даље представља немогућност да се искористе сви преференцијали из Прелазног трговинског споразума, односно, квоте за извоз у ЕУ. Србија највише извози у Италију, Немачку, Румунију и Словенију, а углавном увози из Немачке, Италије и Мађарске. Суфицит остварује једино са Кипром, Летонијом и Литванијом, земљама с којима је размена занемарљива.

Придружено чланство је важан корак за Србију у даљим напорима приближавању европским интеграцијама, али такође је и велика одговорност. Та се одговорност односи на примену и испуњење договореног Споразума, чиме се започиње свеобухватна реформа и припрема Србије за пуноправно чланство у Европској унији. „Отежавајућу околност за коришћење преференцијалног третмана за извоз у земље ЕУ представљају високи стандарди квалитета, заштите потрошача и здравствене заштите ЕУ. Један од проблема представљају услови за испуњење тзв. „правила о пореклу” у извозу у ЕУ, што је предуслов за уживање бесцаринског третмана“.²⁴⁴

Србија као земља кандидат има право на бесповратну помоћ из ЕУ од 200 милиона евра годишње, а такође ће моћи да рачуна на бесповратну помоћ ЕУ и у периоду од 2014. до 2020. године. Да је Србија чланица ЕУ, са садашњим нивоом БДП-а би из европских фондова могла да добија 1,2 милијарди евра годишње, што практично значи да Србија због тога што није чланица Уније годишње губи милијарду евра.

У спољној трговини, као и у многим другим економским перформансама, постоји мноштво сличности између земаља Западног Балкана а то су: мала тржишта, мали обим међусобне размене, неусклађеност са међународним нормама и стандардима, недовољна конкурентност, неповољна извозна структура, дефицит у спољнотрговинској размени, незадовољавајућа инфраструктура, недостатак обртног капитала и кредитне подршке, високо учешће сиве економије.

Европска унија је кључни трговински и инвестициони партнер Србије, али то не искључује развој економске сарадње са Русијом, већ представља предуслов за повећање њеног обима.

²⁴³ <http://www.economy.rs>, 22.04.2015.

²⁴⁴ <http://www.ien.bg.ac.rs>, 25.04.2015.

„Трговински односи са Русијом су регулисани Споразумом о слободној трговини од 2000. године који предвиђа да се царина плаћа на 39 производа из Србије и на само 17 из Русије. Иако у последњих 10 година извоз у Русију бележи веома високе стопе раста (у просеку око 30%), и поред тога, вредност извоза и даље значајно заостаје за извозом у Европску унију“.²⁴⁵ Разлози су бројни, али међу најзначајнијим истиче се тај да се на листама производа ослобођених царине приликом извоза у Русију не налазе кључни производи српске привреде који би могли лако да пронађу купца. Друго важно ограничење јесте ниво производње одређених производа који могу да остваре привредни субјекти у Србији. Такође, значајно је и то да су, у пракси, српске фирме наилазиле на одређене препреке приликом покушаја уласка на руско тржиште (несигурности у наплати робе, отежан улазак у трговинске ланце, итд.), а многе од њих нису ни имале адекватан наступ на веома захтевном руском тржишту. Међутим, једно од кључних ограничења које има дугорочни негативни ефекат на извоз Србије јесу високи трошкови транспорта робе на руско тржиште.

„Економску сарадњу Србије и Русије одликују дуга традиција, снажан напредак претходних година захваљујући доласку Газпрома али и огроман проблем – интеграција Србије у Европску унију која прети да суспендује Споразум о слободној трговини са Русијом, који омогућава Србији да готово све своје производе извози у Руску Федерацију без царине. Захваљујући овом споразуму, извоз српских производа у Русију је у 2014. години повећан за чак 48,5 одсто у односу на 2013. годину, а укупан обим робне размене је достигао 3,4 милијарде долара, што представља повећање од 23 одсто“.²⁴⁶

И поред повећања извоза у Руску Федерацију и даље остварујемо највећи дефицит са њом и то највише због увоза енергената, пре свега нафте и гаса, што је и главни узрок константног дефицита на српској страни. „Према Споразуму о слободној трговини са Русијом најзаступљенији производи из Србије који се извозе су свеже јабуке, подни покривачи и плоче, лекови, акумулатори, пнеуматске гуме, шипке, профили од бакра и намештај“.²⁴⁷ У време економске кризе, Споразум о слободној трговини са Русијом представља највећу шансу Србије за развој у следећих десет година, а политичка неутралност је гарант стратешких економских односа Републике Србије и Руске Федерације. Због неплаћања царина Србија у старту има јефтину цену од конкурен-

²⁴⁵ <http://www.emins.rs>, 28.04.2015.

²⁴⁶ <http://www.dejanlucic.net>, 28.04.2015.

²⁴⁷ <http://www.siepa.gov.rs>, 27.04.2015.

ције из осталих земаља и тако може да привуче европске инвеститоре да започну производњу у Србији и да извозе без царина на тржиште Русије. Планира се изградња четири термоелектране на природни гас у Београду, Новом Саду, Панчеву и Нишу, изградња још једног складишта гаса у Србији, као и учешће руског капитала у развоју петрохемијске индустрије у Србији. Свака земља, за привредну сарадњу са земљом са којом има највећу размену, највећи дефицит или највећи потенцијал раста извоза, развија посебну стратегију. Зато Србија мора да донесе стратегију за раст извоза у Русију. Стратегија би подразумевала изградњу институција за подршку извозу, на пример, оснивање мешовите српско-руске извозне банке.

Међутим, уколико настави путем интеграција у Европску унију, Србија ће се суочити са притисцима Брисела да се, у оквиру заједничке спољне политике Уније, придружи свим критикама и мерама чланица ЕУ, чак и оним које иду против интереса држава које се искрено и доследно залажу за територијални интегритет Србије, попут Кине и Русије. Србија би се такође, нашла у ситуацији да, у тренутку евентуалног уклањања у ЕУ мора да одустане од Споразума о слободној трговини са Руском Федерацијом. Важно је нагласити да улазак у ЕУ неће донети губитке Србији јер ЕУ са Русијом има споразум о партнерству, а док ми постанемо чланица донеће се и нови стратешки споразум који ће додатно либерализовати тржиште ЕУ – Русија. У тим преговорима је посебно значајна чињеница да је структура трговине између ЕУ и Русије веома слична структури размене између Србије и Русије.

3. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У СРБИЈИ

3.1. Прилив страних директних инвестиција у периоду од 2001. до 2014. године

Инвестиције су неопходне за економски раст. Инвестиције долазе из укупне (агрегатне) штедње неког друштва. Ниво штедње у Србији је, међутим, веома низак, што је заједно са погубном економском политиком деведесетих година довело до тога да је Србија данас веома посткапитализована. Штедња предузећа у Србији је све до 2006. године била негативна, што значи да је привреда уместо да генерише вредност, стварала губитке и смањивала свој капитал.

„Проблем са којим се Србија сусреће, имајући у виду даљи економски раст и развој, после економских санкција и политичке изолације, управо је дугогодишњи

недостатак улагања, који је довео до урушавања производне базе, заосталости технологије и процеса, као и пад конкурентности и губитак тржишта. Ови недостаци доводе до застоја у даљем привредном развоју. Због тога, нове инвестиције су неопходне како би довеле до ревитализовања производње, обнове застарелих постројења, подизања нових фабрика, упошљавања радника, а кроз процес мултипликације подстакле даљи економски раст²⁴⁸.

Табела 29. Стране директне инвестиције (нето) у Србији у периоду од 2001. до 2014. године

Година	Износ у мил ЕУР	% од БДП
2001	184	1,4
2002	500	3,1
2003	1194	6,9
2004	774	4,1
2005	1250	6,2
2006	3323	14,3
2007	1821	6,4
2008	1824	5,6
2009	1372	4,8
2010	1033	3,5
2011	1827	5,5
2012	352	0,9
2013	2078	2,3
2014	2128	2,4

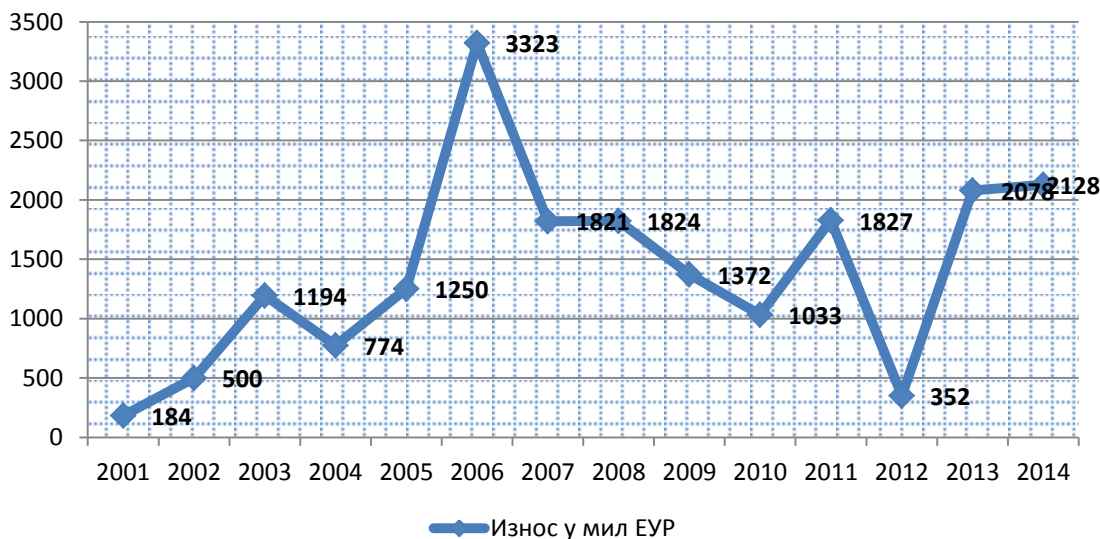
Извор: Министарство финансија РС, Основни индикатори макроекономских кретања, ажурирано 31.12.2014. године, 2015. година.

Табела 29 представља приказ нивоа и динамике иностраних директних инвестиција у Србији у периоду од 2001. до 2014. године. Као што се може уочити, ниво и динамика страних директних су веома неравномерни у посматраном периоду. Ово је пре свега последица како унутрашњих тако и спољашњих чинилаца. Нестабилност и неизграђеност институција и политичке разлике у погледу динамике реформи и европских интеграција су главни унутрашњи чиниоци који су утицали на овакво кретање.

²⁴⁸ Ђоковић, В., Васиљевић, Д., (2008) *Баријере за инвестиције у Јабланичком и Пчињском округу*, Центар за развој Јабланичког и Пчињског округа, Лесковац, стр. 7.

Што се тиче спољних чиниоца, ту се пре свега мисли на светску финансијску кризу која је наступила крајем 2008. године и која је утицала на застој страних директних инвестиција не само ка Србији него и на глобалном нивоу.

Графикон 50. Кретање страних директних инвестиција у Србији у периоду 2001-2014. године (у мил. еура)



Извор: Министарство финансија РС, Основни индикатори макроекономских кретања, ажурирано 31.12.2014. године, 2015. година.

Према обиму и динамичности укупних страних директних инвестиција, цео период 2001-2014. године може се поделити на три потперода:

I. период 2001-2007. године: у овом временском раздобљу стране директне инвестиције у Србији су достигле ниво од око 3,1 милијарду евра. Највећи део овог износа је инвестиран у процесу приватизације предузећа профитабилних делатности. Ради се од цементарама, фабрикама дувана, пиварама и неких групацијама прехранбене индустрије и прераде цемента. Такође, овај период карактеришу аквизиције великог броја српских банака. Удео нових (гринфилд) инвестиција је био веома мали и односио се углавном на трговину и некретнине.

II. период 2008-2010. године: у овом периоду стране директне инвестиције досежу ниво од 6,3 милијарде евра. Највиши ниво страних директних инвестиција реализован је у 2008. години и то у износу од 3,3 милијарде евра.

III. период 2011-2014. године: карактеристика овог периода је да су стране директне инвестиције биле за око 50% мање у односу на претходни период. Овај период карактерише то да су у односу на претходна два периода повећане инвестиције у прерађивачку индустрију. Највећа инвестиција у овом периоду је инвестиција белгиј-

ског трговинског ланца Delez која је остварена по основу куповине српског трговинског ланца Delta Maxi у 2011. години за 933 милиона евра.

Табела 30. Иницијална и укупна улагања страних инвеститора у Србији у периоду од 2001-2014. године (првих 20 инвеститора)²⁴⁹

Ранг	Компанија	Земља порекла	Сектор	Вредност улагања мил ЕУР
1	Теленор	Норвешка	Телекомуникације	1602
2	Gazprom Neft - НИС	Русија	Енергетика	947
3	Фијат Аутомобили	Италија	Аутомобилска индустрија	940
4	Delhaize	Белгија	Малопродаја	933
5	Philip Morris ДИН	САД	Дуванска индустрија	733
6	Штада - Хемофарм	Немачка	Фармацеутска индустрија	650
7	Mobilkom - Vip Mobile	Аустрија	Телекомуникације	633
8	Agrokor	Хрватска	Прехрамбена индустрија	414
9	Banca Intesa - Delta Banka	Италија	Банкарство	508
10	Salford Investment Fund	Велика Британија	Прехрамбена индустрија	500
11	Eurobank EFG	Грчка	Банкарство	500
12	Raiffeisen banka	Аустрија	Банкарство	500
13	Merkator	Словенија	Малопродаја	500
14	Star B- Апатинска пивара	Чешка	Прехрамбена индустрија	487
15	CEE / BIG shopping centers	Израел	Некретнине	470
16	National Bank of Greece - Војвођанска банка	Грчка	Банкарство	425
17	Credit Agricole Србија	Француска	Банкарство	264
18	Fondiarria SAI	Италија	Осигурање	220
19	Lukoil - Беопетрол	Русија	Енергетика	210
20	BritishAmerican Tobacco South East Europe	Велика Британија	Дуванска индустрија	200

Извор: Business info group, (2015), Стране директне инвестиције у Србији 2001-2014, стр. 12.

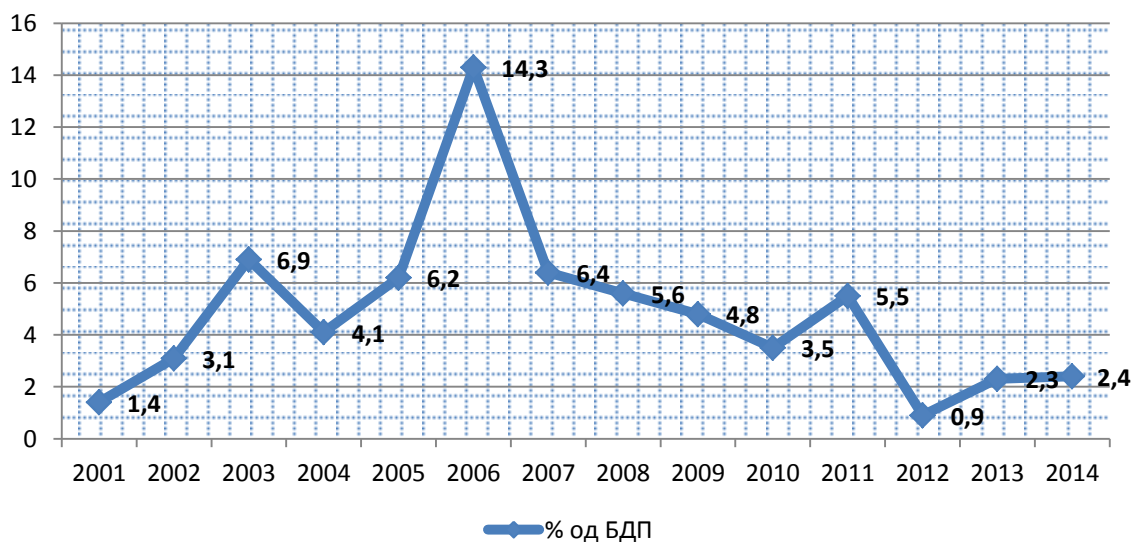
У посматраном периоду 2001-2014. године укупне стране директне инвестиције у Србији износиле су око 17,1 млрд. евра нето. У табели 30 су приказани највећи инвест-

²⁴⁹ Подаци се односе на укупне инвестиције наведених компанија од њиховог уласка на српско тржиште до 2014. године.

титори у Србију у периоду од 2001. до 2014. године. Као што се може уочити пре свега се ради о инвестицијама услужног карактера. Такође, већином се ради о аквизицијама односно куповини домаћих предузећа.

У 2012. години прилив страних директних инвестиција у Србију је значајно смањен у поређењу са претходним нивоима прилива, нарочито у преткризном периоду. На Графикону 52 приметно је да су стране директне инвестиције у Србији од 2001. године бележиле значајне износе (у 2006 су чак достигле 14,3% БДП-а). Такође, на Графикону 52 се може уочити да су приливи по овом основу имали опадајући тренд од почетка глобалне кризе, као и да је тај тренд већ 2011. године прекинут, чиме су у просеку и након кризе, иако смањени, у битној мери одржани на солидном нивоу до краја 2011. године. Након поновног пада у 2012. години, у 2013. и 2014. години стране директне инвестиције поново бележе раст.

Графикон 51. Нето прилив СДИ у Србији у % БДП-а (2001-2014.)



Извор: Министарство финансија РС, Основни индикатори макроекономских кретања, ажурирано 31.12.2014. године, 2015. година.

Међутим, изузетно низак прилив страних директних инвестиција у Србију од 2012. указује на потенцијални проблем домаће привреде, како са становишта покривања текућег дефицита, тако посебно имајући у виду утицај страних директних инвестиција на привредни раст. Стога, поставља се питање да ли ће се садашњи оскудан прилив страних директних инвестиција наставити и у наредном периоду, што би био посебно забрињавајуће имајући у виду обе наведене перспективе (платнобилансна равнотежа и привредни раст), шта је до тога довело (генерални фактори или специфичне карак-

теристике Србије и проблеми с којима се домаћа привреда тренутно суочава) и која су могућа решења? „Од самог почетка 2012. године нагло смањење прилива страних директних инвестиција, праћено континуираним раздуживањем банкарског сектора и привреде, као и врло волатилним портфолио инвестицијама, условило је неповољно стање капиталног и финансијског рачуна платног биланса Србије. Прилив страних директних инвестиција је са становишта постизања платнобилансне равнотеже најпожељнији облик иностраног капитала, којим би се обезбедило покривање текућег дефицита и тиме избегло смањење девизних резерви“.²⁵⁰

Теоријски и емпиријски резултати упућују на постојање позитивног ефекта страних директних инвестиција на привредни раст, запосленост и извоз. Идентификовано је неколико канала путем којих стране директне инвестиције убрзавају привредни раст. Пре свега, нове инвестиције директно доприносе расту БДП-а, било путем веће производње потрошних добара, или путем производње добара за производњу - кроз раст капитала и/или технолошког прогреса. Додатно, страним директним инвестицијама се, услед преношења знања – ефикасни системи управљања или производни know-how, или услед утицаја на домаће фирме да усвоје нову технологију, посредно позитивно утиче на привредни раст.

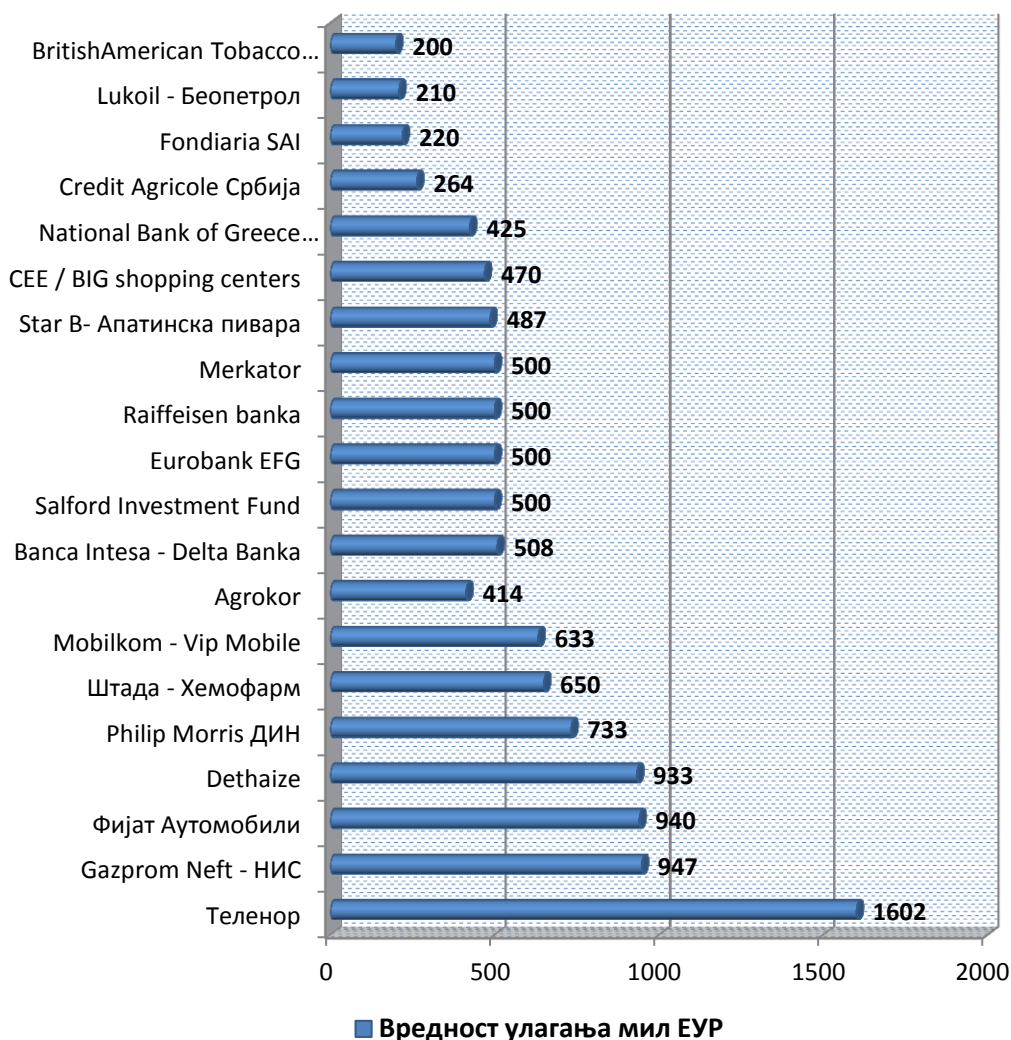
У случају Србије прилив капитала по овом основу би могао да покрене тренутно прилично неактиван приватни сектор, који се уз то суочава са крупним финансијским проблемима. Имајући у виду позитиван ефекат који би стране директне инвестиције могле да имају на привредни раст Србије, сматрамо посебно важним идентификовање и отклањање кључних проблема и слабости домаће привреде које страни инвеститори виде као препреке за улагање, као и проналажење адекватних мера којима би Србија постала привлачно инвестиционо подручје.

Ефекат страних директних инвестиција може да буде и пораст запослености и извоза. Потврђена је висока позитивна корелација између нивоа СДИ per capita и нивоа спољнотрговинске размене (мерене као збир увоза и извоза у БДП-у). „Имајући у виду позитиван утицај страних директних инвестиција на привредни раст, сматрамо да је важно издвојити неке факторе који утичу на то да поједине земље буду успешније од других у привлачењу страних директних инвестиција: величина тржишта, његова

²⁵⁰ Глигорић, М., „Низак прилив страних директних инвестиција: регионални проблем или специфичност Србије?“, у: *Квартални мониторинг економских трендова и политика у Србији*, Фондација за развој економске науке, Београд, 2015. стр. 65-71.

динамика, отвореност и структура; трошкови инпута-радне снаге, енергије и сировина; макроекономска стабилност (могућност депресијације домаће валуте, висока инфлација, висок и растући фискални дефицит); институционална и политичка стабилност (одсуство капиталних контрола и других ограничења, порески систем који је тржишно оријентисан, строга правна регулатива, низак ниво корупције, висок ниво политичке слободе, висок ниво либерализације цена, мера и метод приватизације); спољнотрговинска либерализација и чланство у трговинским организацијама, интеграција са ЕУ; субвенције за привлачење страних директних инвестиција, агломерација, квалитет инфраструктуре²⁵¹.

Графикон 52. Иницијална и укупна улагања страних инвеститора у Србији у периоду од 2001-2014. године (првих 20 инвеститора)



Извор: Business info group, (2015), Стране директне инвестиције у Србији 2001-2014, стр. 12.

²⁵¹ Исто, стр. 69.

Током 2014. године Србија је имала прилив вредан 2216 милиона долара, што је 0,072% укупног светског прилива. Пошто Србија учествује са 0,1% у светском становништву, то значи да је подбацила за око 30%, или, из другог угла, требала је да има око 40% већу вредност инвестиција у односу на реализовану (око 1,45 милијарди долара). Међу земљама из окружења већи износ инвестиција имале су: Румунија (3,6 милијарди долара), Мађарска (3,1), Бугарска (1,45 милијарди), и Албанија (1.226 милиона долара). Мањи износ инвестиција од Србије (рангиране као 94 земља по вредности прилива) имали су: Хрватска на 112 месту (580 милиона долара), Црна Гора на 120. (447 милиона долара), Македонија на 129. (334 милиона), и Босна и Херцеговина на 130. Месту (332). Словенија је била у групи од 9 земаља (међу којима шест развијених) које су имале повлачење станих инвестиција из земље, а у износу од 679 милиона долара.

„У претходних 14 година, рачунајући и 2000. годину, па и оне након ње, укупан прилив страних директних инвестиција у Србију износио је 22,8 милијарди долара, и према овом индикатору Србија је била на 67 месту у свету. Учествовала је са 0,129% у укупним приливима, што значи да је за око 29% била изнад просека. Ипак, до те године је била искључена из светских токова инвестиција, па је морала да се брже укључује, а што није за последицу имало и за оволико процената већу стопу раста БДП-а од просечне у свету. Од земаља у окружењу, у периоду 2000-2014, већи прилив инвестиција имали су: Румунија (70,3 милијарде долара), Мађарска (68,5), Бугарска (51,8), и Хрватска (29,8). Мањи прилив од Србије у комшилуку имали су: Албанија (8,2), Црна Гора (7,1), БиХ (7 милијарди долара), и Македонија (4,3)“.²⁵²

Највећу износ страних инвестиција бележе централне земље Англосаксонске цивилизације: САД (4.935 милијарди долара), и Уједињено Краљевство (1.606 милијарди долара). Иза њих су Хонг Конг, Кина (1.444), Француска (1.081) и Кина (957 милијарди долара). До пола укупно примљених инвестиција долази се када се овим земљама додају још и Белгија (924), Немачка (851) и Сингапур (838).

Србија се налази на 65 месту са 29,3 милијарде долара, и велики је број малих земаља у категорији развијених које имају мање инвестираног страног капитала, а међу њима Грчка (27,7) и Словенија (15,2), као и три малене балтичке земље. У Србију су странци инвестирали више новца него у збиру у БиХ, Албанију, Македонију и Црну

²⁵² Здравковић, М., *Место Србије у токовима и стоковима (stock – кумулатив улагања) СДИ*, 2014., <http://www.makroekonomija.org/0-miroslav-zdravkovic/mesto-srbije-u-tokovima-i-stokovima-stock-%E2%80%93-kumulativ-ulaganja-sdi/>, 09.01.2015.

Гору, такозване земље Западног Балкана. У свим земљама из окружења, осим Румуније, где су стране директне инвестиције учествовале са 7,1%, и Хрватске (5,2%) удео прилива страних директних инвестиција био је натпросечан, што значи да су више зависиле од прилива страних инвестиција него што је то у свету просечно. Србија је са уделом страних директних инвестиција од 13,6% била упоредива са Канадом, Шпанијом, Мексиком и Мађарском. Највећу зависност од прилива инвестиција имале су Црна Гора (55,1%) и Албанија (29,3%).

Општи је закључак да у времену када је Србија имала највећу стопу раста БДП-а, није могла да се похвали значајнијим приливом страних директних инвестиција, позитивни помаци су остварени на пољу запослености, али и даље постоји негативан салдо робне размене. Међутим, евидентно је да постоји позитивна тенденција пораста бруто домаћег производа по главни становника. У години када је српска привреда имала највећи прилив страних директних инвестиција, остварена је најнижа стопа раста бруто друштвеног производа, али ће се ефекти страних директних инвестиција видети тек на дужи рок.

Стране директне инвестиције у Србији нису дале очекиване резултате. Тако су процесом приватизације и приливом страних директних инвестиција уместо домаћих, створени монополи страних корпорација, у привредном амбијенту који није заштићен антимонополским законом. Показала се нетачном тврдња да ће стране компаније – купци домаћих фирми, све више користити домаће сировине и репродукционе материјале, да ће преко својих продајних мрежа обезбедити динамичан раст извоза и тиме смањити спољнотрговински дефицит. ТНК су више допринеле увозу него извозу.

Озбиљан проблем у приватизованим предузећима је реализација обећаних и уговорених инвестиција. Прихваћене инвестиционе обавезе се углавном не извршавају а често прође много времена док се не започне обећано инвестирање.

Компаративне предности привреде Србије условљавају избор привредних грана које треба да развија и у оквиру којих се на најбољи начин могу реализовати страна инвестициона улагања. Основни правац стратегије привлачења страног капитала мора бити везан за оне привредне области у којима се на најбољи начин могу искористити предности, од којих се посебно истичу: географски и стратешки положај, величина и повезаност домаћих тржишта са другим тржиштима, природна богатства итд.

3.2. Анализа секторске структуре страних директних инвестиција по областима у периоду до 2014. године

У досадашњем делу рада дало се уочити да највећих 20 страних директних инвестиција у Србији претежно има услужни карактер и чињеница да је био реч о аквизицијама односно куповини домаћих предузећа.

Табела 31. Секторске структура СДИ по областима у периоду од 2001. до 2014. године

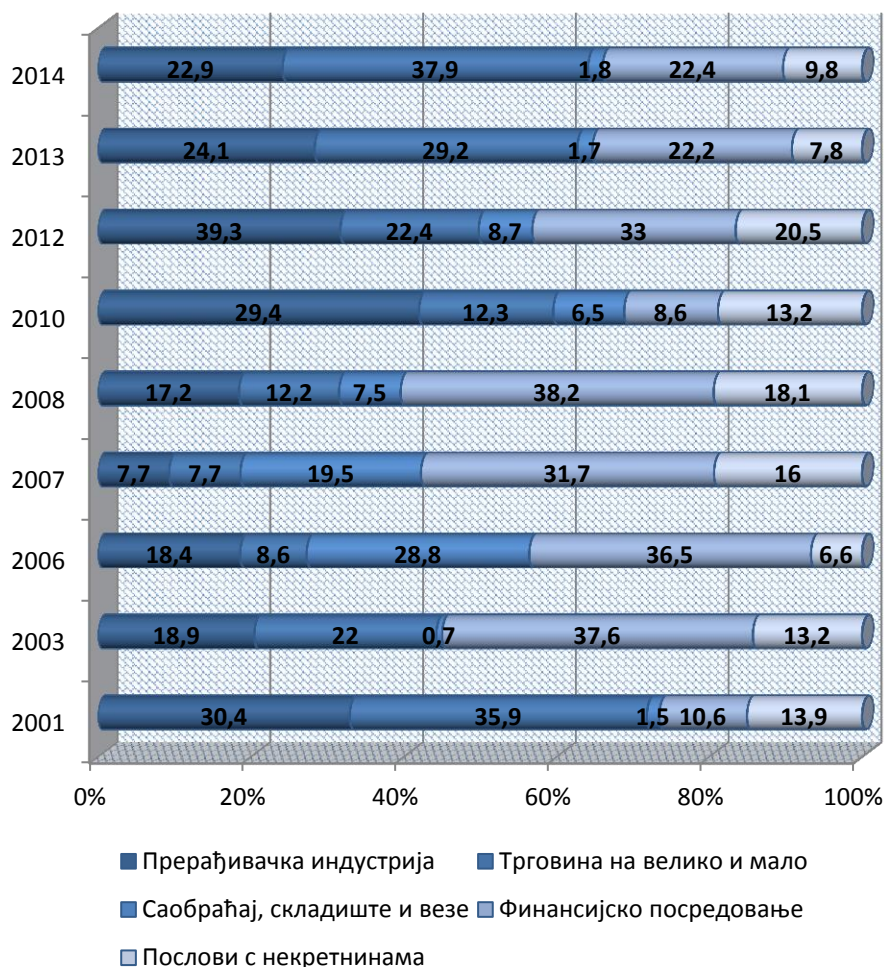
	2001	2003	2006	2007	2008	2010	2012	2013	2014
Укупно, сви сектори	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Прерађивачка индустрија	30,4	18,9	18,4	7,7	17,2	29,4	39,3	24,1	22,9
Трговина на велико и мало	35,9	22,0	8,6	7,7	12,2	12,3	22,4	38,2	37,9
Саобраћај, складиште и везе	1,5	0,7	28,8	19,5	7,5	6,5	8,7	1,7	1,8
Финансијско посредовање	10,6	37,6	36,5	31,7	38,2	8,6	33,0	22,2	22,4
Послови с некретнинама	13,9	13,2	6,6	16,0	18,1	13,2	20,5	7,8	9,8
Пет највећих сектора, укупно	92,3	90,2	96,9	89,0	92,4	71,0	94,0	94,3	94,8

Извор: *Business info group, (2015), Стране директне инвестиције у Србији 2001-2014, стр. 62.*

Ако се анализира укупан обим страних директних инвестиција по секторима у раздобљу од 2001. до 2014. године, може се приметити да је већински део страних директних инвестиција управо остварен је у сектору услуга – око 43% од укупног обима страних директних инвестиција. Око 90% страних директних инвестиција односило се на куповину активе приватних, државних и друштвених предузећа и банака у процесу тендерске и аукцијске приватизације, док су гринфилд инвестиције биле веома мале.²⁵³ У последње три године обим и удео страних директних инвестиција инвестиција у прерађивачку индустрију био је у просеку знатно већи него у свим осталим у претходном трогодишњем периоду, што је ранијих година био случај са инвестицијама у сектор финансија. Најатрактивнија област за улагања унутар прерађивачке индустрије била је производња прехранбених производа и пића.

²⁵³ *Business info group, Стране директне инвестиције у Србији 2001 – 2014, Београд, 2015., стр. 61.*

Графикон 53. Секторске структура страних директних инвестиција по областима у периоду од 2001. до 2014. године



Извор: Business info group, (2015), Стране директне инвестиције у Србији 2001-2014, стр. 62.

Према подацима Привредне Коморе Србије, највећи страни инвеститор, према износу улагања, је Telenor (1,602 милијарди евра), а затим следе Gazprom Neft - NIS (947 мил. евра) и Fiat Аутомобили Србија (940 мил. евра). У групу највећих инвеститора спадају и Delhaize, Stada-Нemofarm, Mobilkom-VIP mobile, Philip Morris DIN итд.

Гледано по делатностима према подацима НБС за 2014. годину највећи износ остварених страних директних инвестиција је у области прерађивачке индустрије (201,43 милиона долара), трговине на велико и мало, поправке моторних возила (154,21 милиона долара), грађевинарства (60,15 милиона долара), послова са некретнинама (39,89 милиона долара), информисања и комуникација (31,48 милиона долара), стручне, научне и иновационе делатности (26,19 милиона долара), финансијске делатности и делатности осигурања (24,04 милиона долара) итд.

„Упркос ефектима светске финансијске кризе, Србија је 2014. годину завршила као један од лидера у региону у приливу страних инвестиција. Посебно је значајно преусмеравање са приватизације на друге облике страних директних инвестиција, где нарочито треба истаћи значај гринфилд инвестиција. Последњих година у Србији и региону кроз секторски одабир страних директних инвестиција се настоје примарно протежирати пројекти из области високе технологије (електроника, ИТ технологија, софтверски развој итд.), као и истраживање и развој и извозно оријентисани сектори. Секторска дистрибуција страних директних инвестиција има кључну улогу у трансформацији економске структуре и зато је неопходно осигурати што више жељених инвестиција и направити диверзификацију инвестиција по секторима“.²⁵⁴

„Инвестиције у више фазе индустријске производње приближиће нас извозној структури развијених европских земаља, али задовољавајућу сличност са овим земљама Србија ће постићи тек када привуче неколико великих иностраних компанија из нпр. електронске индустрије која би производњом опслуживала друга инострана тржишта“.²⁵⁵ Привлачење циљних инвестиција у области електронске индустрије као и другим областима више средње технологије захтеваће такође и снажну пореску стимулацију и финансијско учешће државе, пре свега кроз прихватање трошкова обуке радника и изградњу саобраћајне и остале инфраструктуре. Упркос томе, пракса је показала да инвеститори између подстицаја и окружења у које улажу, у већини случајева се пре опредељују за стабилно окружење које пружа сигурност да ће се инвестиција сама исплатити.

Закључак је да се највећи део страних директних инвестиција до сада слио у финансијски сектор, послове са некретнинама, трговину и друге пословне услуге, али је њихов ефекат на повећање индустријске производње, запослености и извоза, за сада, релативно ограничен. Разлог је што су предузећа, банке и други привредни субјекти у које је инвестиран страни капитал, углавном оријентисан на домаће тржиште, а у доброј мери и на увоз. Ово, по природи ствари, значи и то да још увек не долази до неког већег инпута у виду трансфера савремене технологије, опреме и производног менаџмента, а тиме ни до осетнијег подизања укупног технолошког и иновативног капацитета у Србији, мада има и изузетака.

²⁵⁴ Распоповић Н., *Обим и токови страних директних инвестиција у Србији након 2001. године са освртом на актуелно стање и перспективе*, Приступни рад, Београд, 2015., стр. 117.

²⁵⁵ Филиповић С., Андрејевић А., Вученов С., *Утицај глобалне кризе на привлачење СДИ у Србију*, II научни скуп, Нови Сад, 2011., стр. 9.

3.3. Стране директне инвестиције и технолошка структура привреде Србије

Технолошка структура привреде Србије се може посматрати на различите начине. Овде ће бити посматрана са аспекта структуре извоза према економској намени производа, према учешћу средње и високо технолошких производа у укупном извозу, и на крају биће посматрана технолошка структура индустрије Србије.

Табела 32. Структура извоза Србије у периоду од 2006. до 2014. године према економској намени

	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014
ИЗВОЗ - УКУПНО	100	100	100	100	100	100	100	100
Производи за репродукцију	54.6	66.1	66.8	67.1	65.8	64.5	59.4	58.8
Производи за инвестиције	15.5	6.1	5.4	5.8	7.4	9.2	9.7	9.6
Производи за широку потрошњу	29.9	27.8	27.7	27.1	26.8	26.2	30.9	31.6

Извор: Републички завод за статистику, Београд, 2015. године

На основу података из Табеле 32 се може уочити да убедљиво највеће учешће у извозу имају производи за репродукцију, а затим производи за широку потрошњу и напоследку производи за инвестиције. Ради се о изразито неповољној структури извоза јер највеће учешће имају производи који садрже низак ниво додате вредности, који се лако могу имитирати и чије су цене значајно променљиве на светском тржишту.

Учешће средње и високо технолошких производа у укупном извозу једне земље, нам уз претходну анализу даје још потпунију слику о технолошкој структури привреде Србије. Учешће средње и високо технолошких производа у укупном извозу Србије је на веома ниском нивоу, и да се од свих европских земаља налази на 32 другом месту, са учешћем средње и високо технолошких производа у укупном извозу од око 25%, што је скоро duplo мање од просека ЕУ.²⁵⁶

²⁵⁶ Здравковић, М., *Место Србије у токовима и стоковима (stock – кумулатив улагања) СДИ*, 2014., <http://www.makroekonomija.org/0-miroslav-zdravkovic/mesto-srbije-u-tokovima-i-stokovima-stock-%E2%80%93-kumulativ-ulaganja-sdi/>, 09.01.2015.

Табела 33. Технолошка структура индустрије Србије

	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014
Високе технологије	1,6	0,7	2,7	2,3	1,4	1,2	2,7	2,6
Средње-високе-технологије	26,4	23,2	24,8	24,7	22,7	23,4	23,8	22,4
Средње-ниске-технологије	26,2	27,7	25,4	27,0	28,3	27,4	26,1	26,7
Ниске технологије	45,8	48,4	47,1	46	47,6	48	47,4	48,3

Извор: Републички завод за статистику, Београд, 2015. године.

Што се тиче технолошке структуре индустрије Србије она је изузетно неповољна што се може уочити у Табели 33. „Највеће учешће имају групе производа ниске технолошке интензивности, а најмање средње-високе технолошке и високе-технолошке интензивности“.²⁵⁷ Све претходно указује да стране директне инвестиције за сада нису значајно допринеле повећању технолошке опремљености српске привреде.

4. ОЦЕНЕ И АНАЛИЗЕ КОНКУРЕНТСКЕ ПОЗИЦИЈЕ СРБИЈЕ ПРЕМА ПОКАЗАТЕЉИМА МЕЂУНАРОДНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ

Према Извештају о конкурентности 2013-2014. године Светског економског форума²⁵⁸, Србија се према вредности индекса GCI налази на 101 позицији што је негативан помак за шест позиција у односу на претходни извештај према коме је Србија заузимала 95. место према нивоу њене конкурентности у свету.

Овај извештај је обухватио 139 земаља док је претходни обухватио 144. земаља. Проучавањем позиције Србије према сваком од 12 стубова конкурентности за 2014. и 2013. годину, може се уочити да је значајни напредак у домену макроекономске стабилности и инфраструктуре допринео да Србија побољша своју позицију у домену подиндекса Основни фактори и у крајној инстанци побољша позицију конкурентности за једно место.

²⁵⁷ Распоповић Н., (2014) *Обим и токови страних директних инвестиција у Србији након 2001. године са освртом на актуелно стање и перспективе*, Приступни рад, Београд, стр. 119.

²⁵⁸ World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf, 02.02.2015.

Табела 34. Вредност Индекса глобалне конкурентности за Србију за 2014. и 2013. годину

	2014	2013
GCI	101 (од 139 земље)	95 (од 144 земаља)
Подиндекс А: Основни фактори	106 	89
Институције	126 	121
Инфраструктура	90 	84
Макроекономска стабилност	136 	109
Здравство и основно образовање	69 	52
Подиндекс Б: Фактори ефикасности	92	92
Високо образовање и обука	81 	74
Ефикасност тржишта роба	132 	125
Ефикасност тржишта радне снаге	112 	102
Сложеност финансијског тржишта	96 	94
Технолошка спремност	71 	80
Величина тржишта	70 	72
Подиндекс Ц: Иновативни фактори	125 	118
Софистицираност пословања	130 	125
Иновације	97 	88

Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

Посматрајући остала два стуба у оквиру поменутог подиндекса, може се уочити да су институције на ниском нивоу развијености. Развијеност институција у Србији је на нивоу афричких земаља, тј. заузимамо место на дну листе (126. место).

Институције прожимају укупно функционисање привреде, што се управо одражава и на друге стубове конкурентности. Од ефикасности институција зависиће и ефикасност тржишта рада, роба и финансијског тржишта, па се може рећи да је управо један од разлога за лошу позицију, и за погоршање те позиције, у домену претходних стубова (у односу на претходни извештај), управо заслужна ниска ефикасност и неразвијеност институција.

Софистицираност пословања је такође на веома ниском нивоу као и иновативна способност српске привреде. Ово посебно забрињава јер се, као што је поменуто, међународна конкурентност пре свега заснива на високо диференцираним производима, производима високог степена прераде, са високом нивоом додате вредности. Производња таквих производа није могућа без високог степена софистицираности пословања и без сталног иновирања. Што се тиче фазе развоја у којој се налази Србија се са вредношћу GDP per capita 5.233 USD налази у групи земаља у другој фази развоја. За економије ових земаља посебно су битни фактори који утичу на повећање ефикасности.

Слика 14. Србија у односу на просек земаља у 2. фази развоја према стубовима конкурентности



Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

Уз Србију у овој групи земаља се налазе још 28 земаља које су покривене истраживањем. Балканске земље које се налазе у овој групи су: Албанија, Босна и Херцеговина, Црна Гора, Македонија и Србија. Хрватска се налази у групи земаља које су у прелазу из друге у трећу фазу, а Словенија се налази у трећој групи. Што се тиче осталих земаља на тлу Европе у другој групи се налазе само Бугарска, Румунија, и Турска.

Од земаља у окружењу Србија има једино бољу позицију у односу на БиХ. До 2008. године, Србија је била испред Албаније и Македоније, да би се након поменуте године, ове две земље претекле Србију, што се тиче међународне конкурентности.

Србију карактерише висок степен „одлива мозгова“ што је такође веома значајан проблем.²⁵⁹ Такође је велики проблем евидентно присуство високог степена тржишне моћи. Уколико нема конкурената, долази до раста ендогених трошкова, ра самим тим и до раста укупних трошкова, а све то доводи до производне неефикасности. Предузећа веома мало или чак уопште не улажу у активности истраживања и развоја.

На слици 14 је дат приказ Србије у односу на просек земаља у 2. фази развоја према стубовима конкурентности. Здравствени систем и систем основног образовања и величина тржишта оцењени су изнад просека групе земаља из друге фазе развоја. Са друге стране, области у којима Србија највише заостаје за овом групом земаља су технолошка спремност, ефикасност тржишта роба и степен развијености институција.

Ако анализирамо индикаторе у оквиру стубова конкурентности и уколико имамо у виду да ранг од 0-50. значи постојање конкурентске предности а ранг преко 50. постојање слабости, долазимо до најкритичнијих фактора и конкурентских предности Србије у оквиру сваког стуба конкурентности. У Табели 35 је приказана најкритичнија област у оквиру сваког стуба.

Када је реч о заштити мањинских акционара треба поменути да је заштита мањинских акционара предвиђена Законом о привредним друштвима. „На пример, према овом закону мањински акционари могу да у скупштину друштва, изаберу чланове управног одбора кумулативним гласањем које им за разлику од већинског система омогућава да имају „своје“ представнике у управном одбору. Ипак, овај закон даје могућност предузећима да оснивачким актом или статутом друштва одреде да ли ће примењивати кумулативни систем гласања. Овде се одмах јавља простор за подривање интереса мањинских акционара, с обзиром да предузеће има дискреционо право да уместо кумулативног гласања, примени систем већинског гласања. Управо то предузећа у Србији чине, па се према истраживању ЦЛДС-а (Центар за либерално демократске студије) у преко 50% предузећа управни одбор бира некумулативним гласањем“.²⁶⁰

²⁵⁹ World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf, 02.02.2015.

²⁶⁰ Беговић, Б. и други, *Корпоративно управљање – пет година касније*, Центар за либерално-демократске студије, Београд, 2012., стр. 31.

Табела 35. Најкритичнији фактори и конкурентске предности Србије

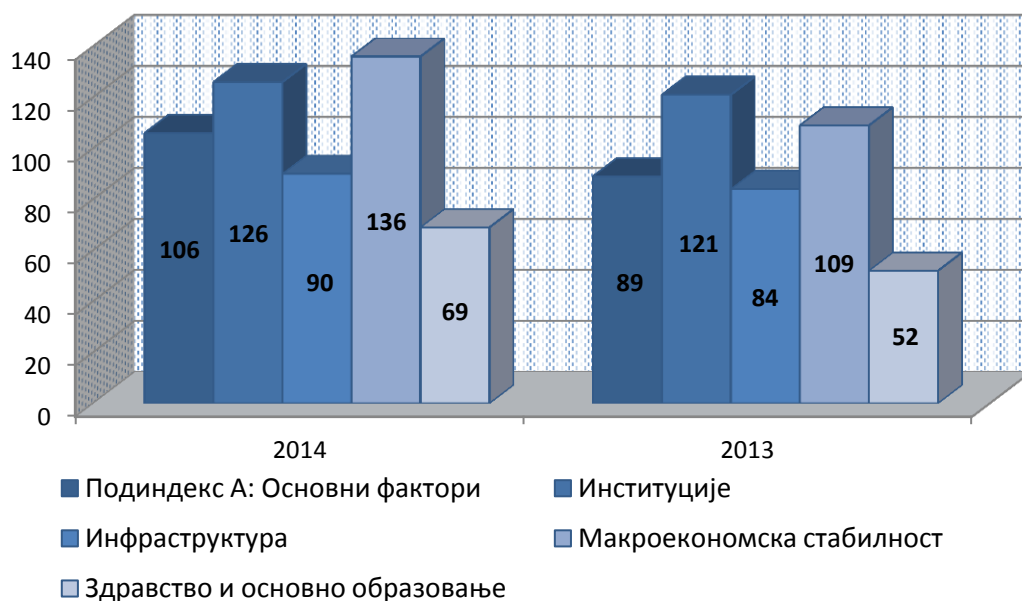
	Стуб	Најкритичнији фактор	Конкурентска предност
Основни фактори	Институције	Заштита мањинских акционара (140)	-
	Инфраструктура	Квалитет лучке инфраструктуре (133)	Фиксна телефонска мрежа (26)
	Макроекономска стабилност	Стопа инфлације (106) Стопа националне штедње (103)	-
	Здравство и основно образовање	Квалитет основног образовања (74)	Утицај маларије на бизнис (1)
Фактори ефикасности	Високо образовање и обука	Степен обуке запослених (132)	Стопа уписа - високо образовање (50)
	Ефикасност тржишта роба	Степен тржишне моћи (139) Ефикасност антимонополске политике (137)	Локалне пореске стопе (50)
	Ефикасност тржишта радне снаге	Одлив мозга (139)	Трошкови радне снаге (50)
	Сложеност финансијског тржишта	Регулација тржишта хартија од вредности (121)	Индекс законских права (20)
	Технолошка спремност	Ниво апсорпције технологија од стране фирми (136)	Интернет проток (34)
Иновативни фактори	Сложеност пословања	Спремност на делегирање ауторитета (136)	-
	Иновације	Потрошња компаније на истраживање и развој (130)	-

Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

Национална штедња је такође веома значајна карика у ланцу конкурентности јер представља основни извор финансирања инвестиција и привредног развоја. Приметно је да је ниво националне штедње упркос константном расту током посматраног периода

на веома ниском нивоу у односу на светски просек. Што се тиче конкурентских предности, евидентно је да се махом ради областима које нису толико значајне за бизнис, осим области: високо образовање - стопа уписа и трошкови радне снаге. Образовна структура становништва се значајно побољшала у периоду од 2004. године до 2014. године што је кретање у добром смеру. Сагледавањем се такође може видети да у оквиру 11 и 12 стуба Србија не поседује конкурентске предности.

Графикон 54. Карактеристичан пад подиндекса: Основни фактори



Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

Напред наведено упућује на низак ниво конкурентности привреде Србије. Можда је још значајније рећи да ниво конкурентности не да је само низак већ да се он и значајно погоршао.

У свом извештају о транзицији Европска банка за обнову и развој (EBRD) прати економски развој и напредак реформи у европским транзиционим земљама, што омогућује компаративну анализу степена и квалитета предузетих реформи. Овај извештај представља један од најугледнијих међународних извештаја који се бави земљама у транзицији. Помоћу транзиционих индикатора сумира напредак у структурним и институционалним реформама у 27 транзиционих земаља.²⁶¹ Путем 9 индикатора обухваћени су најбитнији елементи тржишне привреде: предузећа, тржиште и трговина, финансијске институције и инфраструктура. Овде треба напоменути да се транзициони

²⁶¹ <http://www.sef.rs/uporednaekonomija/metodologijaevropskebankeza-obnovuirazvoj.html>, 14.04.2015.

индикатор којим се оцењује квалитет укупне инфраструктуре састоји од пет подиндекса: телекомуникације, путеви, електро сектор и водовод и канализација.

„Најзначајнији EBRD транзициони индикатори су следећи:

- индекс либерализације цена,
- индекс трговине и девизног система,
- индекс политике конкуренције“.²⁶²

Кретање вредности претходних индекса је дато у Табели 36 и Табели 37. У овој табели су обухваћене све земље у окружењу које се налазе у процесу транзиције. Што се тиче индекса либерализације цена можемо видети да је у 2005. години узима вредност 4. Вредности 4, индекс либерализације достиже у 2005. години када је у Србији спроведена свеобухватна либерализација цена. Цене регулисане од стране државе постепено су укинуте за већину производа, односно остаје само мали број административних цена. У овој области релевантне земље су достигле високе вредности овог индекса.

Табела 36. EBRD транзициони индикатори у области либерализације цена

	Либерализација цена				
	1990	2000	2005	2008	2014
Србија	3,7	2,3	4,0	4,0	4,0
Албанија	1,0	4,3	4,3	4,3	4,2
БиХ	3,7	4,0	4,0	4,0	4,0
Хрватска	3,7	4,0	4,0	4,0	4,0
Македонија	3,7	4,0	4,3	4,3	4,2
Црна Гора	3,7	3,7	4,0	4,0	4,0

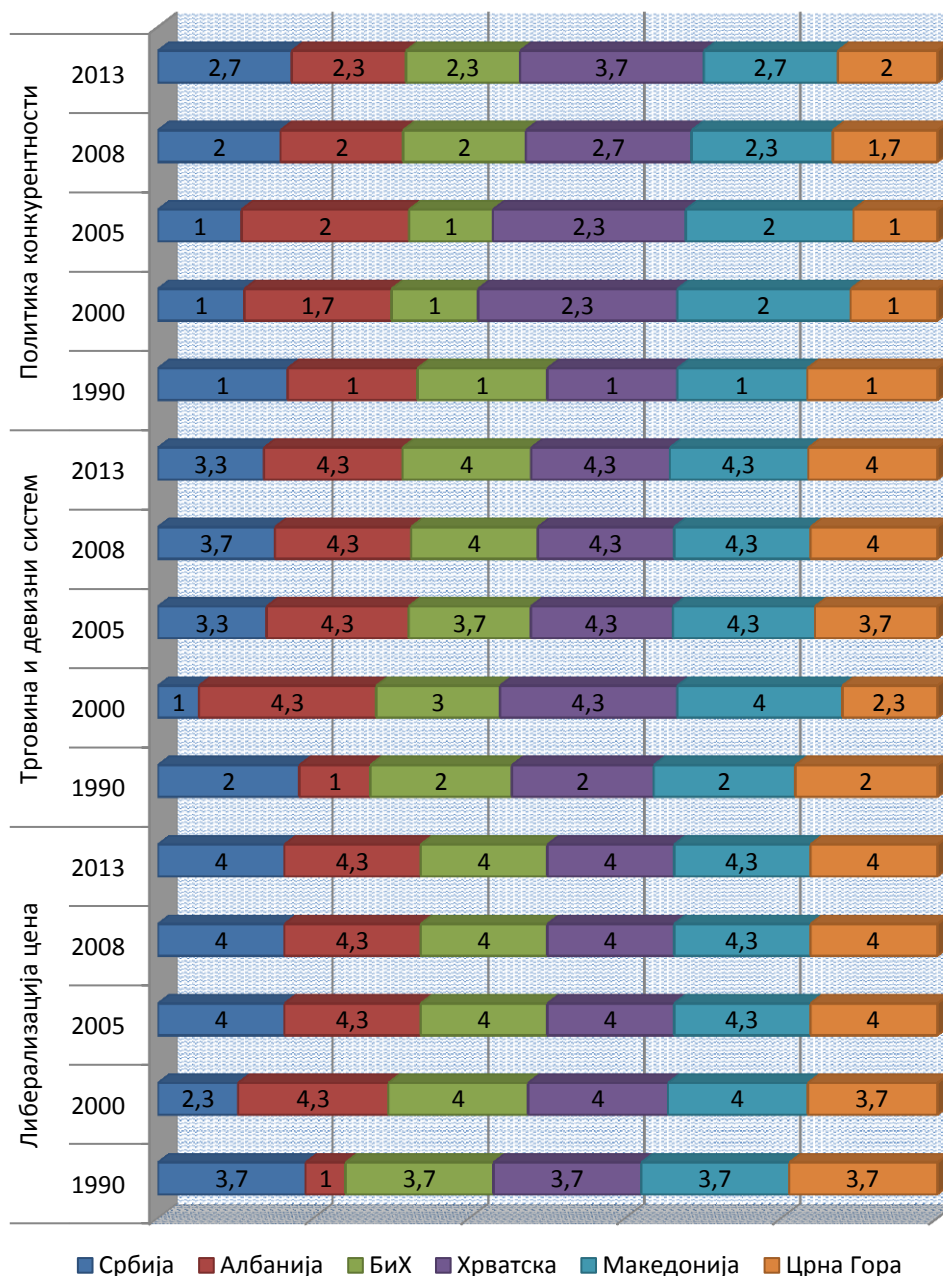
Извор: *European Bank for Reconstruction and Development, Transition Report 2014*, <http://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-2014.html>, 26.06.2015.

У 2008. години индекс трговине и девизног система такође достиже вредност 3,7 да би у 2014. години пао на вредност 3,6. На овај пад је пре свега утицала чињеница да Народна банка Србије све чешће интервенише на девизном тржишту како би одржала курс евра, што практично значи да се девизни курс не формира слободно. У домену спољне трговине дошло је до уклањања квантитативних и административних ограничења на извоз и увоз (осим у пољопривреди) и до успостављања углавном јединствене царине на непољопривредне робе. Уласком Србије у Светску трговинску организацију

²⁶² Миловановић, Г., Веселиновић, П., (2009) *Глобализација и транзиција*, Економски факултет, Крагујевац, стр. 289.

(СТО) уз стабилизацију девизног курса, могло би се очекивати да Србија поправи тренутну оцену.

Графикон 55. EBRD транзициони индикатори у области либерализације цена, трговине и политике конкурентности



Извор: European Bank for Reconstruction and Development, Transition Report 2014, <http://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-2014.html>, 26.06.2015.

Индекс политике конкуренције је све до 2005. године узимао вредност 1. Ово значи да до те године није постојала законска регулатива и пратеће институције у области конкуренције.

Табела 37. EBRD транзициони индикатори у области тржишта и трговине

	Трговина и девизни систем					Политика конкурентности				
	1990	2000	2005	2008	2014	1990	2000	2005	2008	2014
Србија	2,0	1,0	3,3	3,7	3,6	1,0	1,0	1,0	2,0	2,8
Албанија	1,0	4,3	4,3	4,3	4,3	1,0	1,7	2,0	2,0	2,4
БиХ	2,0	3,0	3,7	4,0	4,1	1,0	1,0	1,0	2,0	2,3
Хрватска	2,0	4,3	4,3	4,3	4,4	1,0	2,3	2,3	2,7	3,8
Македонија	2,0	4,0	4,3	4,3	4,3	1,0	2,0	2,0	2,3	2,8
Црна Гора	2,0	2,3	3,7	4,0	4,1	1,0	1,0	1,0	1,7	2,1

Извор: European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report 2014*, <http://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-2014.html>, 26.06.2015.

Након усвајања Закона о заштити конкуренције 2005. године и оснивања Комисије за конкурентност и Савета за националну конкурентност, вредност индекса се у 2008. години повећала на 2, да би у 2014. години дошло до даљег повећања овог индекса. Ово указује да је дошло до повећања ефикасности у спровођењу антимонополске политике. У односу на већину других транзиционих економија, посматрано са аспекта претходно наведених индикатора, Србија заостаје.²⁶³

Са аспекта индекса трговине и девизног система, Србија се налази на последњем месту, док се са аспекта политике конкуренције налази само испред Албаније, БиХ и Црне Горе. Једино се може рећи да се у домену либерализације цена Србија може мерити са већином транзиционих економија.

Србија је према „Doing Business“ извештају из 2014. године рангирана на 93. место од 183. земље које извештај обухвата. У односу на претходни извештај, Србија је погоршала своју позицију за четири места. У Табели 38 видимо да је дошло до пада у позицији Србије према свим областима осим према области почетак пословања где је направљен велики помак, заштита инвеститора и поштовање уговора.²⁶⁴ Што се тиче добијања грађевинских дозвола Србија се налази у убедљиво најлошијој позицији. Како би стекли слику о томе у колко је овај сегмент пословања у лошем стању, приказаћемо

²⁶³ European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report 2014*, преузето са: <http://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-2014.html>, 26.06.2015.

²⁶⁴ World Bank, *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC, 2015., <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>., 25.06.2015.

примере добре праксе у свету у домену давања грађевинских дозвола, као и број процедура, број дана и трошкове који су потребни за добијање грађевинске дозволе у Србији.

Табела 38. Лакоћа пословања у Србији

Ранг	ДВ 2014	ДВ 2013	Промена
Средња оцена лакоће обављања посла	93	86	-7
Почетак пословања	66	92	+24
Добијање грађевинских дозвола	186	175	-11
Снабдевање електричном енергијом	84	79	-5
Регистровање власништва	72	39	-33
Добијање кредита	32	24	-8
Заштита инвеститора	32	79	+47
Плаћање пореза	165	143	-22
Трговање преко границе	96	79	-17
Поштовање уговора	48	104	+56

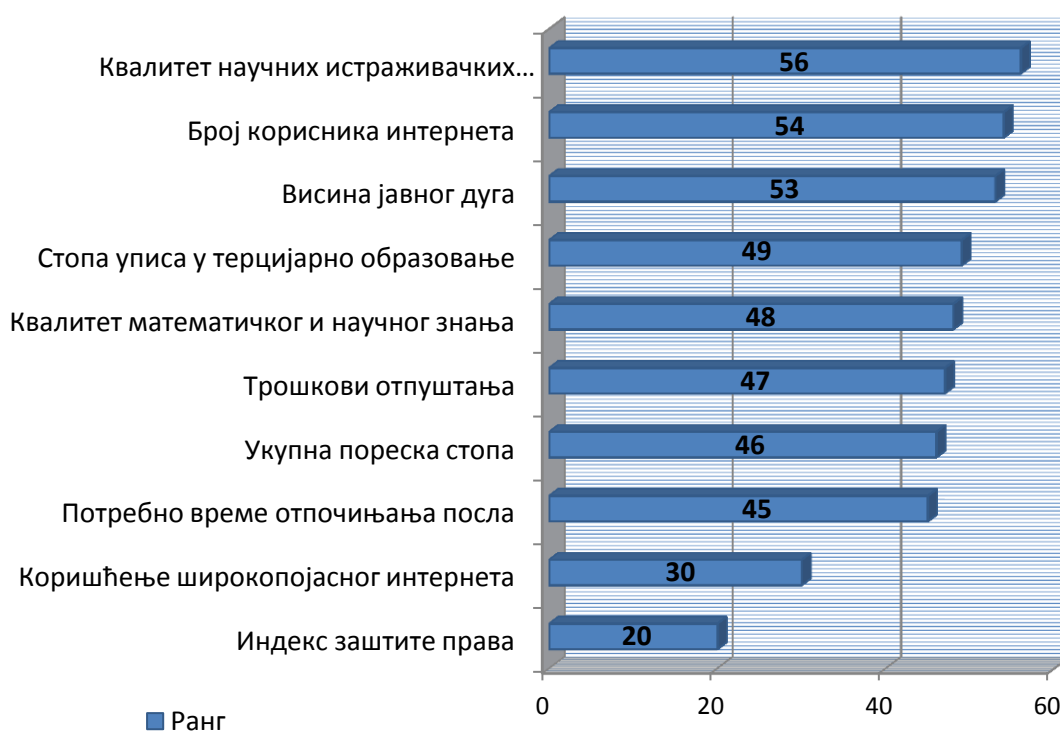
Извор: World Bank, *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC, 2014., <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>., 25.06.2015.

Просечно време потребно за добијање грађевинске дозволе износи 175 дана. Одмах после издавања дозвола, као проблеме у вези пословног окружења које Србија треба да реши можемо издвојити плаћање пореза, регистровање власништва и поштовање уговора. Према критеријуму Плаћање пореза Србија је рангирана, на лошем 165. месту. „Критеријум узима у обзир висину пореског оптерећења, али се у обзир узимају и све процедуре везане за пријаву и плаћање пореза“.²⁶⁵

²⁶⁵ Беговић, Б., *Институционалне реформе у 2009. години*, Центар за либерално демократске студије, Београд, 2010., стр. 122.

Са позиције критеријума „Добијање кредита“ Србија је најбоље рангирана и налази се на 32-ом месту. Највећи акценат је дат на постојање кредитног бироа, који у Србији, очигледно, веома добро функционише. Ово је последица успешно спроведене приватизације банкарског сектора, који представља једну од малобројних светлих тачака наше привреде. Ипак не треба заборавити да овај критеријум не узима у обзир каматну стопу већ се бави искључиво процедуралним питањима. Такође се може видети да је и са овог аспекта дошло до погоршања.

Графикон 56. Најбољи фактори конкурентности привреде Србије



Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

Један од основних закључака који се може донети на основу ове кратке анализе је да постоји веома висока хетерогеност у оценама Србије. Са једне стране, као изузетно позитиван пример, можемо издвојити 32. место по питању добијања кредита, а са друге стране се налази 186. место везано за издавање грађевинских дозвола. То показује да у српској транзицији постоји велики дисбаланс у реформама. Док су поједине области, попут банкарског система, доведене, макар приближно, на ниво развијеног света, дотле друге области, посебно везане за изградњу (грађевинске дозволе, катастар), али и правосуђе (стечај, принудно извршење уговора) далеко каскају за стандардима савременог (не само развијеног) света. Такође, стиче се утисак да је порески систем Србије

зreo за темељну реформу. Све претходно показује да услови пословања у Србији нису подстицајни за пословање предузећа.

Графикон 57. Најлошији фактори конкурентности привреде Србије



Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

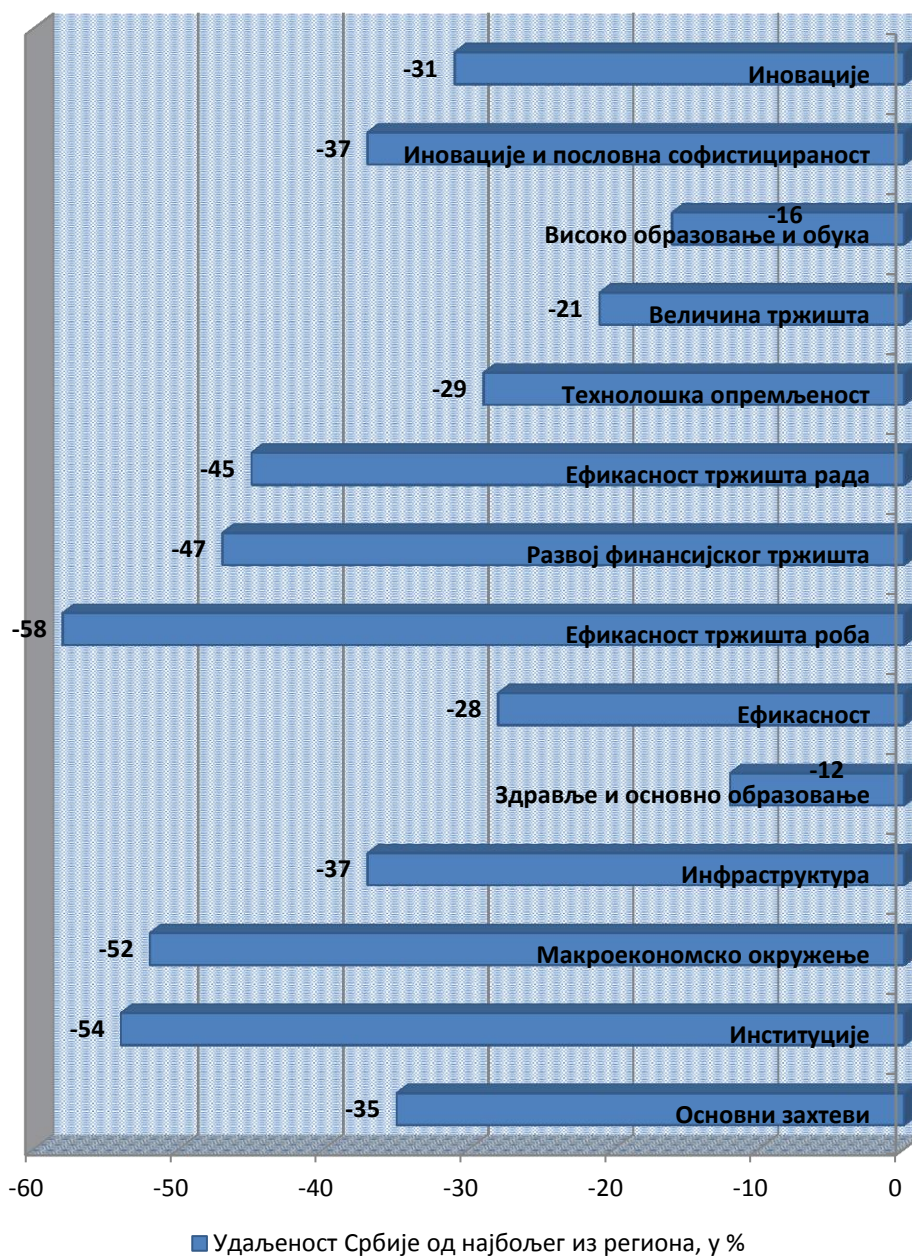
Према ранг листи Лакоће пословања 2014. године, Србија је погоршала своју позицију у односу на претходну годину, за разлику од просека Западног Балкана, који је у истом периоду побољшао свој положај за 31 позицију. Србија значајно заостаје за просечним рангом не само земаља ЕУ, него и за просечним рангом земаља Западног Балкана, што указује на далеко неповољније правно и административно окружење, па самим тим и неповољније услове пословања у Србији како у односу на регион, тако и у односу на земље чланице ЕУ.

Индикатори управљања Светске банке²⁶⁶, обухватају 6 димензија управљања у преко 200 земаља света, међу којима се посебан значај даје владавини права и контроли корупције, као важним предусловима за примену закона и квалитетно функционисање

²⁶⁶ Индикатори управљања Светске банке комбинују ставове великог броја предузећа, грађана, експерата као и експерата који су дали одговоре на упитнике како у развијеним земљама, тако и у земљама у развоју. Као извори података агрегатних индикатора су коришћени различита истраживања/упитници спроведени од стране НВО и међународних организација.

институција. Ова два индикатора бележе ниже вредности у односу на остале индикаторе управљања Светске банке које је остварила Србија.

Графикон 58. „Global Competitiveness“ 2013-2014, регионално поређење Србије (удаљеност Србије од најбољег из региона)

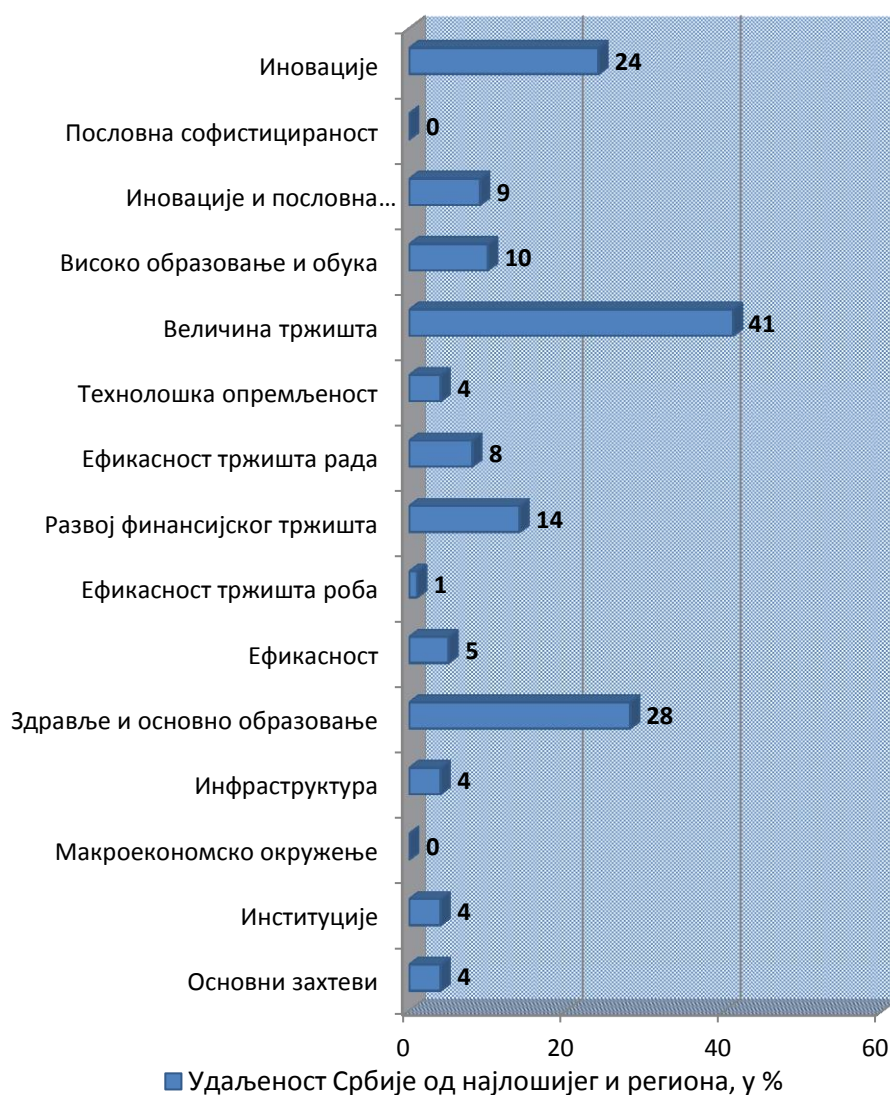


Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

„Њихове вредности у знатној мери заостају за оствареним вредностима индикатора који мери квалитет закона и законске регулативе, због тога што је спровођење регулаторне реформе и процеса ЕУ хармонизације резултирало израдом великог броја закона који испуњавају тржишне стандарде, али њихова имплементација још увек

представља озбиљан проблем, како због неадекватног функционисања постојећих институција, тако и због непостојања једног броја институција. Индикатор владавине права је истовремено и индикатор који у највећој мери заостаје за његовим вредностима у земљама ЕУ, што указује на озбиљан проблем са којим се Србија суочава, што је у великој мери последица неадекватног функционисања институција²⁶⁷.

Графикон 59. „Global Competitiveness“ 2013-2014, регионално поређење Србије (удаљеност Србије од најлошијег из региона)



Извор: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015., http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

²⁶⁷ Penev, S. and A. Marusic, „Regulatory Reform in Western Balkan Countries and its Significance for their EU Accession Process“, in *Contemporary issues in the integration processes of Western Balkan countries in the European Union*, Eds. Štefan Bogdan Šalej, Dejan Erić et.al., International Center for Promotion of Enterprises, Ljubljana, 2014.

Индикатор политичке стабилности у Србији перманентно бележи раст, што је последица решавања како унутрашњих, тако и регионалних проблема. Вредност индикатора који мери ефикасност рада владе бележи пад у односу на претходни период, и мада је у погледу овог индикатора Србија нешто боље рангирана у односу на регионални просек, она далеко заостаје за земљама ЕУ, указујући за веома опсежан простор за његово побољшање.

За подизање нивоа конкурентности Србије, од посебног значаја је испуњавање тзв. економског критеријума, који захтева да земља кандидат обезбеди постојање функционалне тржишне привреде и способност одолевања притисцима конкуренције и тржишним силама на јединственом тржишту ЕУ. Ова два економска под-критеријума су међусобно повезана и међусобно се допуњују.

Из горе наведене анализе конкурентности Србије базирани на њеном рангирању у оквиру Индекса глобалне конкурентности Светског економског форума, евидентно је да низак ниво макроекономске стабилности, степен изграђености институција и квалитет њиховог функционисања, постојање великог броја бизнис баријера, као и низак ниво иновативности представљају највећа проблематична подручја у конкурентности Србије.

Паметан раст „базирани на иновативности и софистицираности представља један од циљева Европске стратегије 2020 - за паметан, одржив и свеобухватан раст, који претпоставља инвестирање у истраживање и развој од 3% БДП-а, и фокусираност на побољшање услова за истраживање и развој у приватном сектору. У тој стратегији је постављен захтев да се установи нови индикатор за праћење иновација у земљама ЕУ. Један од циљева Стратегије развоја Југоисточне Европе 2020, чији су циљеви изведени из Стратегије развоја ЕУ, представља раст заснован на иновативности и знању²⁶⁸. Како је један од проблема конкурентности Србије управо област иновативности и софистицираности, у погледу кога Србија се налази испод просека Западног Балкана, и у великој мери заостаје за просеком ЕУ. Напредак у овој области, приближио би Србију испуњавању циљева регионалне стратегије развоја, која претпоставља убрзање процеса приступања ЕУ, земаља региона.

Индикатори Светске банке лакоћа пословања и Индикатори управљања представљају свеобухватну анализу квалитета законске регулативе и институција за њихову

²⁶⁸ Regional Cooperation Council, *South East Europe 2020 – Jobs and Prosperity in a European Perspective*, Sarajevo, 2014.

имплементацију, бизнис баријера за пословање, владавине права, функционисања институција и осталих индикатора управљања. Отуда би испуњавање ових критеријума у великој мери утицало на изградњу и квалитет функционисања институционалне инфраструктуре, као и на унапређење законодавно правног амбијента у земљи, као важних предуслова подизања конкурентности српске привреде.

Области које представљају највеће проблеме међународне конкурентности Србије, укључујући макроекономску стабилност, изграђеност институција, административне баријере за пословање предузећа, владавину права, и иновативност, су истовремено области у којима Србија највише заостаје не само за ЕУ, него и за земљама Западног Балкана. Заостатак за земљама региона је посебно велик у односу на Македонију и Црну Гору. Македонија је, као земља која је прва у региону постала кандидат за приступање ЕУ, остварила значајан напредак у испуњавању критеријума, али због нерешених политичких релација са Грчком, још није отворила преговоре о приступању ЕУ. Црна Гора је пре Србије отпочела је преговоре за пуноправно чланство у ЕУ, и отворила је неколико поглавља, што је утицало на раст конкурентности Црне Горе.

На основу добијених резултата, можемо потврдити и трећу хипотезу истраживања, јер су, како Србији, тако и земљама региона неопходне националне стратегије привредног развоја које су, у првом плану инвестиционо и извозно оријентисане, а све у циљу привлачења страних директних инвестиција. У периоду од почетка глобалне финансијске и економске кризе, у Србији су започете извесне реформе на унапређењу појединих фактора конкурентности који се сматрају уским грлима привредног развоја. Најављене су инвестиције у инфраструктуру, а значајан део извора средстава за то је обезбеђен и радови на појединим пројектима су започети али све је то недовољно, имајући у виду напоре које Србија мора да уложи како би унапредила пословни амбијент и повећала конкурентност привреде.

V МЕРЕ ЗА УНАПРЕЂЕЊЕ ПРИЛИВА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У СРБИЈИ

1. СТРАТЕШКИ АСПЕКТ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА СРБИЈЕ У УСЛОВИМА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

1.1. Извозно оријентисана стратегија економског развоја Србије

Подизање нивоа конкурентности националне економије, на путу ка стварању економије која је тржишно и извозно оријентисана, свакако представља један од значајнијих предуслова за успешно спровођење процеса интеграција у периоду који је пред нама. Како би Србија била у могућности да реализује просперитетнији развој, а самим тим и успешно приведе крају процес транзиције пре свега, неопходно је да повећа извоз роба и услуга које имају високу додатну вредност. Учешће Србије у глобалним процесима, путем остваривања максимума сопствене добити или минимизирања сопствене штете, представља развојну потребу и од виталног је интереса за наше друштво. Прилагођеним развојним политикама које нуде спремне одговоре на захтеве које поставља глобализација, Србија би требало да обезбеди заштиту националних интереса у глобалним процесима, остварујући раст бруто националног производа и реално повећање квалитета живота базирано на ефикасном ангажовању и искоришћавању ресурса.

Конкурентност српске привреде, повећање извоза и смањење незапослености не треба да се заснива на секторима у којима Србија данас представља конкурентног такмаца. Неопходно је извозну структуру прилагођавати секторима у којима је исказана велика тражња, тј. који имају значајно учешће у саставу увоза Европске уније и СЕФТЕ.

Економске санкције током деведесетих година прошлог века оставиле су траг на домаћу привреду, који се огледа, првенствено, у технолошком кашњењу привреде за светом и смањеном конкурентношћу домаћих производа. Извозничка конкуренција из других држава потиснула је наше компаније са одређених делова светског тржишта, а првенствено са тржишта Европске уније, што је знатно отежало њихов повратак на та тржишта после 2000. године. Страни купци испостављају све строжије захтеве у домену општег квалитета производа, њихових особина, дизајна, постпродајне подршке по питању сложених производа, као и кредитирања продаје, што условило пораст конку-

ренције на глобалном тржишту. Као последицу свега набројаног, имамо недовољно снажан раст домаћег извоза, и поред растуће извозне динамике у периоду после 2000. године.

Практично, робне категорије које чине 74,2% робног извоза Србије имају веома мали значај за увоз Европске уније. Такође, највећи део ових производа (85%) спадају у примарне производе, што указује на неспособност српске привреде да се путем технолошки интензивних производа интегрише у тржиште Европске уније. Истовремено производи који су значајно заступљени у увозу Европске уније (40%) и који припадају групи технолошки интензивних производа, чине 19% српског извоза у Европску унију. „Недовољно инвестирање у високо развијене технологије и конкурентне производе отежава структурне промене домаће производње и извоза, што је претпоставка за одржив раст извоза у дужем временском периоду“.²⁶⁹

Анализа секторске структуре извоза српске привреде није повољна јер у њој доминирају производи ниже фазе прераде (сировине и полупроизводи). Посматрано према намени производа у датом временском интервалу, структуру извоза, доминантно чине производи за репродукцију, роба широке потрошње и опрема. Поред тога што су у посматраном периоду реализоване високе стопе раста извоза, то је било невољно за одрживост кретања у спољном сектору привреде, као ни за преко потребан раст прерађивачке индустрије.

Незахвално је давати прогнозе о секторском расту извоза у наредном периоду због ниске вредности извоза и потенцијалне могућности да релативно мале инвестиције могу имати знатан утицај на укупан раст извоза. Из тог разлога ће прогноза вредности представљати више „путоказ“ жељене промене у структури извоза. Ако Србија буде отворена за прилив страних директних инвестиција у производна предузећа, као и нове *greenfield* инвестиције, вредност робног извоза може да буде повећана до 2020. године на 25 милијарди евра. Само производња Фијатових аутомобила у Србији, и отварање нових погона од стране пратећих произвођача делова за аутомобиле, утицаће на повећавање укупне вредности извоза Србије за 20% до 30% у наредном периоду.

„Повољан чинилац који ће такође утицати на раст производње и извоза у наредном периоду представљаће припреме за чланство у Европској унији које ће мотивисати сељење у Србију производних процеса великих компанија у оквиру њихових међуна-

²⁶⁹ Миловановић, Г, Веселиновић, П., *Глобализација и транзиција*, Економски факултет, Крагујевац, 2009., стр. 258.

родних производних мрежа. Србија мора стварањем атрактивног инвестиционог амбијента да створи све погодности и стандарде на које су инвеститори навикли у другим земљама²⁷⁰.

Табела 39. Структура робног извоза према групацијама земаља, у мил. евра и %

	У милионима евра		Годишња стопа раста	У % укупног	
	2008	2020	2020/2008	2008	2020
Укупно	7.428	24.821	10,6	100	100
Европска унија ²⁷¹	4.028	14.198	11,1	54,2	57,2
ЦЕЕЦ ²⁷²	2.453	6.702	8,7	33,0	27
ЦИС ²⁷³	546	2.035	11,6	7,3	8,2
ОПЕЦ ²⁷⁴	125	621	14,3	1,7	2,5
МЕДА ²⁷⁵	88	496	15,6	1,2	2
ЕФТА ²⁷⁶	78	248	10,2	1,0	1
НАФТА ²⁷⁷	50	248	14,2	0,7	1
Остало	61	273	13,3	0,8	1,1

Извор података: Здравковић М., *Посткризни модел економског раста и развоја Србије 2011-2020.*, УСАИД, Фонд за развој економске науке, Београд, 2010. стр. 242.

Узимајући у обзир чињеницу да Србија има веома диверсификовану понуду производа у малим количинама, транспортни трошкови представљају ограничавајући фактор по питању извоза на далека тржишта. У трговинској размени са земљама СЕФТА - Србија има значајан суфицит (пре свега због добре тржишне позиције у БиХ, Црној Гори, Македонији), док је степен покривености увоза извозом све мањи што је

²⁷⁰ http://trzistesrbije.com/uvoz_izvoz.php, преузето: 16.04.2015.

²⁷¹ Европска унија од 01.07.2013. има 28 чланица

²⁷² Земље Централне и Источне Европе

²⁷³ Комонвелт независних држава

²⁷⁴ Удружење земаља извозника нафте

²⁷⁵ Економско удружење медитеранских земаља

²⁷⁶ Европско удружење за слободну трговину

²⁷⁷ Северноамеричко удружење о слободној трговини

географска дистанца од Србије већа. Учешће ЕУ и земаља ЦИС-а требало би повећати, а у земље СЕФТА смањити. Раст учешћа извоза у ЕУ представљаће последицу раста интраиндустријске трговине, а у ЦИС искоришћавања повољног трговинског приступа тржиштима тих земаља.

Да би подигла стопу привредног раста, те остварила константно повећање бруто домаћег производа и стандарда запослених, Србија мора стално и брзо да повећава свој извоз. То тражи повећање конкурентности, првенствено на тржишту земаља Европске уније са којима се одвија највећи део наше спољнотрговинске размене и токова капитала и према којима имамо највећи део спољног дуга истовремено тражи значајне структурне промене у извозу који се сада и сувише темељи на примарним производима и производима нижих фаза прераде. Таква структура извоза не обећава сталну и дугорочну стопу раста извоза. Повећање извозних прихода је, са своје стране, први услов сервисирања спољног дуга и обезбеђивања средстава за финансирање увоза опреме и технологије, а то значи и услов економског развоја у наредним годинама.

Главни узрок нашег огромног трговинског дефицита, пре свега, лежи у недовољним извозним потенцијалима домаће привреде. Недовољна производња, затим њено споро прилагођавање структурним променама светске увозне тражње и смањивање извозне мотивисаности домаћих произвођача, такође представљају кључне узроке недовољног извоза.

Извозна оријентисаност је данас ограничена на само неколико индустријских области: производња прехранбених производа и пића, производња основних метала, производња хемикалија и хемијских производа, производња производа од гуме и пластике и производња одевних предмета и крзна.

Индекс ценовно-трошковне границе показује да је, у релативно великом броју области, вредност трошкова већа од продајне цене. Но и поред тога, ценовна еластичност наше извозне тражње је врло ниска. Ово указује да је наш извоз очигледно доминантно усмерен у суседне и мање развијене земље на чијим тржиштима конкурентност цена није изострена. У развојној политици посебан третман треба да имају успешне извозне гране које постижу технолошку конкурентност својих производа у извозу. Научно формирано знање и савремене технологије су кључни фактор конкурентности привреде на међународном тржишту и повећања извоза технолошки интензивних производа и услуга у међународној размени.

Неопходно је обезбедити рационално коришћење домаћих и страних технологија за развој домаће привреде и за јачање производње за извоз, првенствено робе виших фаза прераде, отклањати баријере у међународном промету технологије, опреме, производа и услуга применом прописа из области стандардизације, типизације, унификације, контроле квалитета и мерења, успоставити систем техничко-технолошких информација о домаћим и страним производним технологијама и техникама, укључујући оне из кооперације, и обезбедити њихову доступност заинтересованим корисницима. У том смислу треба да се подржава техничко-технолошка модернизација производњи које су од кључног значаја за структурне промене и динамизирање привредног раста.

Технолошка ревитализација је од изузетног значаја за реструктурирање и развој националне привреде. Адекватном технолошком стратегијом треба стимулисати технолошку ревитализацију дела традиционалних производњи и примену савремених технологија у извозним гранама, услужном сектору и јавним службама и на тим основама обезбедити технолошку модернизацију производње у традиционалним и пропульзивним секторима привреде.

Нови производи и технологије као резултат активности стваралаца треба да буду ослонац предузећима у дефинисању развојних опција чим би се остварило јединство концентрације капацитета, средстава и кадрова, што је и услов стварања новог квалитета према окружењу. Уз одговарајуће реконструкције и трансформације постојећег привредног амбијента могуће је повећање ефикасности постојећег производног потенцијала као и перспективно повећавање ефикасности привреде на рачун стварања новог привредног апарата, кроз увођење нових технологија, путем стварања нових производа уз активну примену научно-техничких достигнућа.

„Реадаптација структуре извоза треба да се креће у правцу интензивнијег раста учешћа индустријских производа виших фаза прераде. У том контексту приоритет имају извозно оријентисани профитабилни програми у металском и хемијском комплексу, машиноградњи и производњи телекомуникационе опреме, али и у традиционалним извозним гранама као што су дрвна, текстилна и индустрија коже и обуће, производња обојених метала и прерада метала“.²⁷⁸

Поред стимулисања извоза производа индустријског сектора, потребно је подстицати и извоз услужног сектора који треба да повећа удео у бруто домаћем производу

²⁷⁸ Миловановић, Г, Веселиновић, П., *Оп. цит*, стр. 259.

(саобраћај, телекомуникације, трговина, финансијске услуге и сл.). Осим тога, највише компаративних предности национална економија, још увек има у производњи пољопривредних производа што се свакако мора имати у виду при конципирању стратегије извоза.

Као што је истакнуто, гране чији развој треба подржати су оне које на најбољи начин (најпродуктивније) користе оне факторе конкурентности којима наша земља располаже. Другим речима, траже се оне гране код којих домаћи фактори конкурентности могу највише доћи до изражаја.

Да би се побољшали извозни резултати треба, у што краћем року, утврдити који су то производи који већ имају пролаз на светском тржишту, али се можда суочавају са неким ограничењем при реализацији. Или, који су то производи за којима је тражња на светском тржишту још увек растућа, а њихова производња би се могла организовати или подстаћи у нашим предузећима. Наравно, уз неопходну финансијску помоћ државе или уз кредите банака под повољнијим условима него што су тренутно.

Значајно средство борбе са конкуренцијом на светском тржишту јесте финансирање извоза, односно пружање могућности домаћим извозницима да своју робу продају страним купцима на кредит. Кредитирање извоза је популарно у последње време због великих таласања у светској трговини, унапређења информација о кредитној способности и већег познавања токова извоза.

Улога државе у унапређењу конкурентности треба да буде важна, али не и кључна. Критична подручја налазе се на микро нивоу, и везана су за пословање самих предузећа. У том смислу, потребно је радити на развоју производа и услуга који носе високу додатну вредност, и чија атрактивност није базирана на ниској цени. Важно је радити на развоју сопствене трговинске марке, унапредити управљање у предузећу и радити на његовом реструктурирању, успоставити најразличитије облике сарадње са страним компанијама, пре свега у виду страних улагања и дугорочне производне кооперације.

1.2. Интеграциони процеси и економски развој Србије

Опредељење Србије да се што брже прикључи ЕУ захтева дефинисање стратешких праваца привредног и социјалног развоја. „То има за циљ стварање стабилног и ефикасног тржишног система привређивања и конкурентне тржишне привреде. Таква привреда делиће све одреднице друштвено-економског миљеа ЕУ“.²⁷⁹ Хармоничан привредни и социјални развој резултираће отварањем нових радних места и већом социјалном кохезијом. Овим се не исцрпљује листа економских користи које ће Србија имати од придруживања ЕУ. Долази до побољшања пословних перформанси и конкурентске предности националне привреде. Уместо старе економије која је вођена ресурсима афирмише се концепт нове економије, економије засноване на знању. Надаље, тиме ће се креирати повољнији пословни амбијент за привлачење страних директних инвестиција. Таква економија ће бити у стању да обезбеди одрживи привредни раст са новим радним местима и биће спремна да се суочи са притиском конкуренције унутар ЕУ.

Од свог настанка и првобитних шест земаља оснивача, Европска заједница је у сталном процесу ширења. Више од три четвртине садашњих чланица Европске уније²⁸⁰ (ЕУ, Унија) су државе које су у неком моменту изразиле жељу да јој приступе. Пожељност чланства и тежња великог броја држава ка истом, чини политику проширења једном од најуспешнијих политика Уније.

Првобитно тежиште на усвајању одговарајућих критеријума и правила, касније је пребачено на праћење њиховог адекватног спровођења. Проширење је неминовно постепен процес, „заснован на истрајном и одрживом спровођењу реформи заинтересованих земаља“.²⁸¹ Тренутна агенда европске политике проширења укључује регион Западног Балкана, Турску и Исланд.

Прошло је више од деценије од када је државама региона Западног Балкана потврђена перспектива чланства у ЕУ. Услови за чланство, држава укључених у Процес

²⁷⁹ Група аутора, *Србија у процесу придруживања Европској унији*, Службени гласник, Београд, 2009., стр. 103.

²⁸⁰ Ступањем на снагу Лисабонског уговора, Европска унија „заменjuje и наслеђује Европску заједницу“. Уговор о функционисању Европске уније, чл. 1.

²⁸¹ Communication from the Commission to the European Parliament and the Council „Enlargement Strategy and Main Challenges 2012-2013“, COM (2014) 600 final, European Commission, Brussels, 10. 10. 2014, стр. 3.

стабилизације и придруживања²⁸², добро су познати: критеријуми из Копенхагена (изградња одговарајућих политичких, економских, правних и административних капацитета),²⁸³ успешно спровођење Споразума о стабилизацији и придруживању и посебно наглашено – регионална сарадња. Иако је перспектива чланства отворена за цео регион, цениће се индивидуални напредак који оствари свака од држава потенцијалних кандидата, на свом путу ка ЕУ. Тако, данас постоје значајне разлике између ових држава у процесу њихове европске интеграције. Хрватска је 2013. године постала 28. пуноправна чланица Уније. Статус кандидата, поред Републике Србије имају Македонија и Црна Гора. Потенцијални кандидати за чланство су Албанија, Босна и Херцеговина и Косово, у складу са Резолуцијом 1244 Савета безбедности Уједињених нација и уз напомену да навођењем назива Косово, Унија не прејудицира ставове о његовом статусу.

По добијању статуса кандидата за чланство у Унији, даљи кораци у процесу приступања би се широко могли поделити на следеће фазе: заказивање датума почетка преговора о чланству, вођење преговора између државе кандидата и Уније о правним тековинама законодавства Уније, у формату 35 поглавља, закључивање Споразума о приступању државе кандидата Унији и само чланство, ступањем на снагу односног споразума.

Генерално, може се закључити да у Србији постоји консензус у погледу пожељности приступања ЕУ. Такав је став већег дела политичке елите, о чему сведочи непромењена спољнополитичка оријентација Србије ка чланству у Унији. „Грађани су своје опредељење ка европској интеграцији земље (уз напомену да одређена истраживања јавног мњења указују на драстичан пад ове подршке) изнели на последњим одржаним изборима, дајући већинску подршку политичким опцијама које се за исто залажу. Такво опредељење политичке елите и већине грађана има два упоришта – у европском идентитету Србије и у њеној потреби за убрзаним економским развојем и укључивањем у

²⁸² Процес стабилизације и придруживања (ПСП) представља главни политички оквир за односе држава Западног Балкана и ЕУ. Тадашња Савезна Република Југославија се 24. новембра 2000. укључује у ПСП. ПСП подразумева унапређење економских и трговинских односа унутар региона кроз либерализацију трговине и стварање зоне слободне трговине, а као свој основни инструмент има управо Споразум о стабилизацији и придруживању. Детаљније видети: Димитријевић, Д., „Process of integration of the Republic of Serbia with European Union”, у: Antevski, M., Mitrović, D., *Western Balkans: From Stabilization to Integration*, Belgrade, 2013., pp. 53-62. и Мишчевић, Т., *Придруживање Европској унији*, Службени гласник, Београд, 2009., стр. 150-152.

²⁸³ Установљавањем критеријума из Копенхагена 1993. године, по први пут је у историји проширења Заједница и Уније дефинисано која то питања, односно услови морају бити задовољени да би држава могла да постане чланица Уније. У свим ранијим проширењима услови приступања су били предмет споразума о приступању између чланица Уније и државе кандидата. Детаљније видети: Мишчевић, Т., *Придруживање Европској унији*, Службени гласник, Београд, 2009., стр. 146.

глобалне токове“.²⁸⁴ Међутим, пут Србије ка Унији је оптерећен низом изазова. Неки од тих изазова су очекиване последице нимало лаке политичке и економске транзиције и спровођења нужних реформи.

Системске реформе су обавеза сваке државе кандидата за чланство у Унији. Оне подразумевају, између осталог, изградњу стабилних демократских институција, владавину права, поштовање људских права и делотворну тржишну привреду. Ипак, Србија би требало да их спроводи првенствено због унутрашњег напретка свог друштва. У одређеним сегментима могуће је идентификовати пропусте (нетранспарентне приватизације, мањкаво предузета реформа правосуђа, висок ниво корупције, показана неозбиљност у решавању проблема који би могли да угрозе јавно здравље и др.), који не иду на руку претпоставци да би Србија била у стању да инкорпорира и примењује строге критеријуме чланства. Опет, с друге стране, „однос према првим корацима приближавања Србије ЕУ је неразумљиво оштар у поређењу са другим земљама у региону“.²⁸⁵

Као што је познато, Европски савет је 1. марта 2012. године донео одлуку да Србији додели статус кандидата за чланство у ЕУ. Међутим Србији тек предстоји отварање преговора о чланству. Напредак у дијалогу са Приштином, као део развијања свеобухватних добросуседских односа у региону, иако у овом тренутку најважнији и најтежи, није и једини изазов са којим се Србија суочава на свом путу ка чланству у Унији. Од Србије, као кандидата за чланство у Унији, очекује се и следеће:

- обрачун са системском корупцијом,
- борба против организованог криминала,
- реформа правосуђа, у првом реду краће трајање судских процеса и јачање гаранција независности и непристрасности судства,
- заштита људских и мањинских права, као и заштита имовинских права појединаца (реституција).

Предузимање одређених економских мера у Србији значајно је, не само за процес европске интеграције земље, већ и за њен унутрашњи економски опоравак. У првом реду, постоји потреба за побољшањем инвестиционе климе усвајањем низа привредних закона и закона из области конкуренције, али и за доношењем одређених мера либерализације у спољнотрговинској политици.

²⁸⁴ Накарада, Р., „Србија – од слабе ка функционалној држави“, у: Слободан Самарцић (ур.), *Србија у процесу придруживања Европској унији*, Службени гласник, Београд, 2011., стр. 119.

²⁸⁵ Ибид.

У самом врху приоритета требало би да се нађе и брзо закључење преговора и пријем у Светску трговинску организацију (СТО), с обзиром на чињеницу да Србија касни у том процесу. С друге стране, Србија узима активно учешће у регионалним иницијативама и економским интеграцијама, што представља значајну компоненту регионалне сарадње – Процес сарадње земаља југоисточне Европе, Савет за регионалну сарадњу, Централноевропска зона слободне трговине – СЕФТА, Регионална иницијатива за миграције, азил и избеглице и др. Такође, Србија је активна и у иницијативама које су усмерене и на друге регионе – Црноморска економска сарадња, Јадранско-јонска иницијатива, Дунавска комисија.

„Већина, ако не и све регионалне иницијативе у југоисточној Европи, од самог почетка су замишљене као комплементаран облик процесу европских интеграција. Оне представљају допуну европској архитектури, а не замену за укључивање земаља југоисточне Европе у ЕУ“.²⁸⁶

СЕФТА споразум представља повезивање земаља чланица на економској основи, а које се темељи на споразуму о слободној трговини и као такав је овај вид регионалне сарадње битан као својеврсна “припрема” за чланство и постепено увођење у економске токове у Унији. Зона слободне трговине представља најнижи облик економске интеграције и повезује се са самим почецима европске интеграције, прецизније за Римски уговор о оснивању Европске економске заједнице (1957). Те године је успостављена и заједничка спољнотрговинска политика. У наредном периоду Унија ја наставила са економском интеграцијом, успостављањем прво царинске уније, а потом и заједничког тржишта на коме важи принцип „четири слободе“. Економска и монетарна унија представљају циљани стадијум европских економских интеграција. Приметно је да један број земаља прибегава спољнотрговинској либерализацији у оквиру свог региона.

„Регионална тржишта представљају базу за пораст конкурентности предузећа у њима, а и саме земље су конкурентније земљама у региону, него што су конкурентне на глобалном нивоу“.²⁸⁷ Чини се да о значају чланства Србије у СЕФТА, најбоље говори чињеница да она остварује суфицит у трговинској размени са земљама чланицама ове економске интеграције.

²⁸⁶ Лопандић, Д., Кроња, Ј., *Регионалне иницијативе и мултилатерална сарадња на Западном Балкану*, Београд, 2011., стр. 252.

²⁸⁷ Бјелић, П., „Европски и глобални трговински интеграциони процеси – комплементарност и утицај на конкурентност Србије”, у зборнику радова са научне конференције: *Како повећати конкурентност привреде и извоза Србије*, Економски факултет у Београду, 2012., стр. 89.

Према наводима Европске комисије,²⁸⁸ „поред активног учешћа у регионалним иницијативама, Србија је остварила напредак и у области компанијског права, права заштите интелектуалне својине и царинској политици“. Међутим, додатни напори су неопходни, поред осталог, у домену правосуђа, заштите основних права, у пољопривреди и заштити животне средине. У области економије кључни проблем Србије је висок буџетски дефицит и недостатак строже финансијске контроле. Прилике на тржишту рада су се погоршале, због пораста незапослености. С друге стране, Комисија је истакла да је ниво трговинске интеграције са ЕУ остао висок, као и да је настављена несметана примена Прелазног трговинског споразум.

2. СТРАТЕГИЈЕ УНАПРЕЂЕЊА УЛАГАЊА

Узимајући у обзир појачану конкуренцију међу земљама у развоју у привлачењу страних инвестиција, испуњавање елементарних економских услова више није довољно за подстицање уласка страних инвеститора. Уз политике којима би се побољшали основни економски услови у земљи, државе развијају и одређене селективне мере за привлачење страног капитала.

Страни инвеститори најчешће су привучени одређеним и конкретним интересима и условима као што су велико тржиште и нижи трошкови производње и укупног пословања који пружају предност над конкурентима и омогућују извозно оријентисану производњу. Повећање конкурентности земље зато мора бити основни разлог и мотив зашто привлачити СДИ. Јефтина радна снага у многим случајевима представља компаративну предност у привлачењу СДИ, али њена важност опада што је све више случај и са природним богатствима.

Државе, да би привукле стране инвеститоре креирају посебне погодности којима настоје да позитивно утичу на одлуке о одабиру одредишта страних улагања. Наравно, неке су мање неке више успешније у том процесу. Међутим, све те државе које зависе од страног капитала морају испунити одређене услове без којих нема страних инвестиција или бар нема оних чија је оријентација дугорочна.

Уколико одређена земља тежи страним инвестицијама мора испунити услове које пред њом стављају страни инвеститори, а који обухватају политичку стабилност,

²⁸⁸ Communication from the Commission to the European Parliament and the Council „Enlargement Strategy and Main Challenges 2012-2013”, COM (2014) 600 final, loc. cit., p. 46.

стабилност националне економије, повољно пословно окружење, институционалну изграђеност, као и кредибилитет владине политике.

„Дугорочно оријентисани страни капитал не долази у нестабилна и турбулентна подручја. Нестабилна привреда, социјални немири, нестабилна национална валута, неконзистентна монетарна и фискална политика и висока инфлација представљају подручја која инвеститори заобилазе. Без повољног пословног окружења које пружа услове за профитабилно пословање нема страних инвестиција, посебно када доминирају компликовани административни процеси и бирократски трошкови. У вези са институционалном изграђеношћу треба напоменути да је неопходно либерализовано тржиште које омогућава фер и слободну тржишну утакмицу, као и развијену правну инфраструктуру. Од кредибилне владе, односно од предвидивости целокупног друштвено-политичког система зависи и прилив страног капитала“.²⁸⁹

Јасно је да су различити циљеви, потребе и стратегије навеле компаније да осмисле различите механизме за процену локација за инвестирање. Међутим, постоје одређени критеријуми који се доследно појављују у истраживањима: приступ потрошачима, стабилно друштвено и политичко окружење, лакоћа пословања, поузданост и квалитет физичке инфраструктуре, могућност да се ангажују професионалци из струке, могућност да се ангажује руководећи кадар, ниво корупције, трошкови радне снаге, криминалитет и безбедност, стопе пореза на добит предузећа, или цене инфраструктурних услуга. Све ове детерминанте се могу класификовати у три јасно одвојене групе: оквир државних политика, економске детерминанте и олакшице за пословање.

„Кључна детерминанта за прилив страних директних инвестиција у одређену земљу, која је под директним утицајем владе, јесте пословна клима, односно пословно окружење. Пословна клима се састоји од свих државних политика које утичу на пословање, као што су пореска политика, трговинска политика, политика рада, урбанистичка и грађевинска политика. Узимајући у обзир повећану међународну мобилност капитала, владе су схватиле да су потребне темељне реформе пословног окружења како би се привукле стране инвестиције (нарочито оне извозно оријентисане)“.²⁹⁰

Од почетка 1990-тих година прошлог века, стране директне инвестиције имају све већи утицај на развој земаља у транзицији. На основу тога може се закључити да је

²⁸⁹ Стојковић, Р., Раичевић, М., *Политички ризик и међународно пословање*, Друштво економиста „Економика“, Ниш, бр. 56 (3), 2010., стр. 165-174.

²⁹⁰ Беговић, Б., Мијатовић, Б., Пауновић, М., Поповић, Д., *Гринфилд стране директне инвестиције у Србији, Центар за либерално-демократске студије*, Београд, 2008., стр. 77.

и борба за привлачењем страних улагања између ових земаља све јача и тежа. Пред владе земаља у развоју поставља се тежак задатак да поред побољшања основних економских услова у земљи, осмисле и додатне подстицаје који би убедили стране улагаче на улагање управо у њихову земљу. Најшире прихваћен принцип пословања и размене је принцип националног третмана и равноправног односа страних и домаћих улагача.

Додатни подстицаји су средство којим владе широм света врло ефикасно могу усмеравати улагања у одређене секторе, уже делатности или подручја. Избор додатних подстицаја зависи првенствено од циљева који се желе остварити. Додатни подстицаји најчешће се састоје у ослобађању од одређених фискалних давања на одређено време. У многим случајевима владе постављају различите услове везане уз остварење подстицаја како би осигурале очекиване позитивне ефекте страних директних инвестиција. Неки од тих захтева могу бити постављање минимума износа инвестиција, захтев за партиципацијом домаћег сектора, захтеви везани за запошљавање, као и захтеви везани за трансфер технологије. Поред фискалних олакшица, улагачима се могу пружити и друге врсте финансијских и осталих подстицаја. Ти подстицаји могу бити бесплатна додела земљишта на коришћење, осигурање потребне инфраструктуре као и ослобођење од царинских давања на увоз опреме.

Фискални подстицаји најчешће користе владе земаља у развоју како би подстакле стране инвеститоре да улажу у њихове земље. Смањивање пореза на добит и избегавање двоструког опорезивања само су неки од бројних фискалних подстицаја страних директних инвестиција. Са развијеним земљама је обрнута ситуација.

У финансијске подстицаје спада одобравање новчаних средстава предузећима за финансирање страних директних инвестиција попут државних помоћи и субвенција у износу дела трошкова као и субвенционисани државни зајмови. У остале подстицаје убраја се повећање профитабилности улагања нефинансијским начинима као што су пружање услуга у вези са инфраструктуром под повољнијим условима (плаћање струје по нижој цени), преференцијални аранжмани с владом и слични стимуланси..

3. СТВАРАЊЕ ПОВОЉНИХ УСЛОВА ЗА ДОМАЋА И СТРАНА УЛАГАЊА

Република Србија је дефинисала приоритете у циљу привлачења и задржавања директних страних улагања, и то у „следећем смислу:

- унапређење опште инвестиционе климе (побољшање услова за улагање у земљи), која подразумева широки спектар одговарајућих прописа и боље разумевања важности непосредних страних улагања у економском и друштвеном развоју земље;
- изградња повољне слике о Србији у иностранству, која подразумева план маркетиншких и промотивних активности с циљем привлачења нових улагања и стварања бољих услова за инвестирање;
- привлачење нових улагања и максимално поједностављење процедуре оснивања и пословања предузећа страних улагача;
- пружање пуне подршке инвеститорима, између осталог и у области сарадње образовног система и привреде, у смислу стварања што повољнијег окружења за директна страна улагања²⁹¹.

Са циљем да брже привлачи домаће и стране улагаче, повећања производње и извоза и смањења незапослености, Влада Републике Србије је ради унапређења пословне и инвестиционе климе у земљи, спровела прву фазу реформе низа прописа током које је начињен битан напредак у креирању повољног пословног окружења путем повећане правне сигурности и побољшања услова за инвестиције. Како би тај тренд био настављен и у наредном периоду, предузимају се мере које се тичу унапређења регулативе и административног окружења за оснивање предузећа, мере за поједностављење процедура за пословну регистрацију и инвестирање са циљем повећања домаћих и страних улагања, као и појачање конкурентности корпоративног сектора.

За повећање прилива страних директних инвестиција у привреду Србије, основну улогу има стварање дугорочне, стабилне и повољне инвестиционе климе, односно уопште пословне климе, што је пре свега, задатак државе и њених институција. Такође, за повећање ефеката од страних директних инвестиција, битно је привлачење нових гринфилд инвестиција са извозном оријентацијом и нето девизним ефектом, заснованих

²⁹¹ Роксић, Ј., „Унапређење пословног амбијента у Републици Србији – законски оквир за страна улагања“, *Финансије*, Вол. 65, бр. 1-6, Београд, 2010., стр. 6-25.

на новим технологијама. Оне ће дати потребан замах привредном развоју, када ускоро по завршетку приватизације изостану стране директне инвестиције које су везане за овај процес. Веома је важно привући стране директне инвестиције и у истраживачке и развојне делатности јер те стране директне инвестиције поред мултипликованог ефекта на валоризовање непосредно ангажованог иновационог потенцијала у Србији, имају и значајан демонстрациони и синергијски ефекат.

„Национални просперитет се ствара, а не наслеђује. Он не расте из обиља ресурса, од расположиве радне снаге, каматних стопа или вредности валуте, на чему инсистира класична економија. Национална конкурентност зависи од капацитета њене индустрије да се иновира и усавршава. Компаније стичу предност над најбољим конкурентима из света због притиска и изазова. Оне имају користи од тога што имају јаке домаће ривале, агресивне домаће снабдеваче и захтевне локалне потрошаче“.²⁹²

Основни фактор привлачења страних директних инвестиција и повећања користи од њих представља национална политика која је добро конструисана. Најбољи начин привлачења и извлачења користи од страних директних инвестиција није увек пасивна либерализација на широком плану – политика отворених врата. Либерализација може да помогне да се добије више страних директних инвестиција, међутим сама није довољна. Привлачење страних директних инвестиција на високом конкурентном светском тржишту захтева снажно грађење и афирмисање предности одређене локације као привлачне за стране директне инвестиције и улагање великог напора у промоцију.

Неопходно је спровести институционалне реформе, у виду доношења свих неопходних закона, као и њихову имплементацију у реалном животу, чиме би се извршило усклађивање са развијеним тржишним привредама. „Након тога, треба успоставити одржив модел привредног раста, што подразумева преусмеравање привреде са увоза и потрошње на увоз и инвестиције, како би се ублажио дефицит у размени са иностранством. Потребно је избалансирати и фискални биланс земље. Комбинација штедње, односно рационалне потрошње и улагања у развој могла би да буде делотворна“.²⁹³

Потенцијал који постоји у сектору услуга, пре него у робној производњи, могао би се кроз стране директне инвестиције много боље развијати и валоризовати. При томе, управо стране директне инвестиције у сектору услуга имају све веће учешће у

²⁹² Porter, M. E., *On competition*, A Harvard Business Review Book, Boston, 1998., стр. 155.

²⁹³ Јовановић Гавриловић, Б., *Привредни развој са људским ликом*, Универзитет у Београду, Економски факултет, Београд, 2013., стр. 286.

укупном приливу страних директних инвестиција у свету последњих десетак година. У свету иначе постоји конкуренција за креирањем што повољнијих услова за прилив страних директних инвестиција. Ту се пре свега мисли на разне видове олакшица (фискалних, царинских, концесије итд.), што указује на висок ниво потреба за оваквим облицима улагања, о чему ће бити речи у каснијем излагању.

Без обзира на степен либерализације пријема страних директних инвестиција у неку земљу (степен је већи у развијеним земљама), најбитније је да у земљи постоји недвосмислени правни оквир за пласман оваквог капитала. Поред тога, неопходно је да закони који третирају ову проблематику буду дугорочни, како се за инвеституре не би повећавао степен несигурности у сопствене инвестиције.

Ефекти страних директних инвестиција још нису мерљиви у свим његовим сегментима, неке стране директне инвестиције ће имати импликације и на друге сегменте привредног развоја који нису видљиви у овом тренутку. У сваком случају постоји позитивна тенденција у њиховом привлачењу и Влада Републике Србије чини огромне напоре, како би доношењем разних Стратегија и других законских аката допринела њиховом повећању, а то се посебно односи на привлачење гринфилд инвестиција, које би директно допринеле побољшању привредних активности у земљи. У наредном периоду је потребно доношење свих системских закона као и њихова примена, како би се успоставила делотворна тржишна економија, макроекономска стабилност и владавина права и створио атрактивнији привредни амбијент, који погодује реализацији одрживог модела привредног раста и развоја.

4. УСЛОВИ ЗА УЛАГАЊЕ У СРПСКУ ПРИВРЕДУ

Инвеститори који имају намеру да инвестирају у Србију бивају обесхрабрани многим чињеницама. Нове инвестиције у индустријска постројења и развој осталих имовинских односа у Србији у великом је заостатку поредећи се са другим земљама региона. С друге стране, „потребно је искористити предности које Србија има за привлачење страних инвеститора а то су:

- добар географски положај (централно место у региону, које је погодно за трговину са Истоком и Западом подједнако);
- велики број становника у односу на земље у региону (и сличне земље) које говоре страни језик (углавном енглески, а често и два и више страних језика);

- релативно ниске наднице, као и ниске стопе опорезивања и пореске олакшице које су уведене за стране улагаче. Србија има ниску пореску стопу на добит предузећа, која је међу најнижим у Европи (15%), ниску стандардну ПДВ стопу (20%), као и посебне пореске олакшице за стране улагаче који инвестирају одређену суму у производњу и који отворе одређени број радних места, као и посебне царинске олакшице за тзв. улагање у стварима (увоз опреме)²⁹⁴.

„Атрактивност потенцијалне земље домаћина за прилив страних директних инвестиција примарно је одређена карактером политике према страним директним инвестицијама (политика искључиво рестриктивног, потпуна забрана уласка страних директних инвестиција, или либералног карактера, политика недискриминације страних у односу на домаћа предузећа, а у неким случајевима и пружање преференцијалног третмана страним предузећима), будући да се њоме постављају базични предуслови за остваривање процеса директног улагања“²⁹⁵.

Да би једна земља била привлачна за стране директне инвестиције потребно је да се испуни највећи део екстерних и интерних услова. Испуњавање екстерних услова подразумева да су на одговарајући начин уређени односи са међународним институцијама и пословним окружењем. Када је у питању Србија након 2000. године ови услови су знатно побољшани. Регулисани су односи са међународним финансијским институцијама као што су Међународни монетарни фонд, Међународна банка за обнову и развој, Мултилатерална агенција за гарантовање инвестиција итд. Успостављање односа са овим институцијама је својеврсна гаранција за стране инвеститоре да земља води прихватљиву економску политику. Ове институције су истовремено и значајни финансијери или гаранти за многе капиталне пројекте тако да њихово учешће подстиче мобилизацију и укључивање средстава из других извора за одређене пројекте.

Интерни институционални оквири се, пре свега, односе на законске прописе који уређују ову материју. То се посебно односи на Закон о страним улагањима из 2003. године, али и на Закон о приватизацији из 2001. године, Закон о концесијама и друге пратеће законске прописе и уредбе. Усвојена решења у Закону о страним улагањима

²⁹⁴ Више у: Аранђеловић, З., *Национална економија*, Економски факултет у Нишу, Ниш 2008., и Марјановић, В., *Ten year of transition – where we are now?, Slovenia after the year 2004, Gateway between the EU and South-eastern Europe*, University of Primorska – Science and research center of Koper, Koper, 2010.

²⁹⁵ Петровић-Ранђеловић, М., Аранђеловић, З. „Утицај државе на прилив и ефикасност страних директних инвестиција“, *Економика предузећа*, vol. 59, br. 3-4, 2011., стр. 144.

обезбеђују страним инвеститорима погодности приближне онима које нуде остале земље у транзицији и земље у непосредном окружењу. Страни инвеститор је изједначен у правима и обавезама домаћим правним и физичким лицима.

Ипак, привредни амбијент у Србији проткан је бројним системским ограничењима за привлачење страних улагања. На првом месту је устројство државе и њен низак политички кредибилитет. Страни инвеститори, руковођени профитном мотивацијом, испољавају висок степен опрезности приликом сваког инвестиционог аранжмана. Веома пажљиво бирају локације на којима ће пласирати свој капитал, јер осим профита њих интересује и углед и стабилност земље потенцијалног домаћина страних директних инвестиција. У том смислу, политички кредибилитет земље чине пословно окружење, стабилни закони, систем који штите улагаче од свих видова дискриминације, криминала и корупције.

Утицај политичких прилика на инвестиционо ангажовање страних улагача је посебно велики у земљама у транзицији. Страх од наглих политичких заокрета који могу бити усмерени у правцу радикалне промене релативних прописа и кочење укупних реформи, у великој мери детерминише однос страних инвеститора према земљи потенцијалном домаћину улагања. Из тог разлога, страни улагачи високо вреднују постојање политичке стабилности земаља домаћина страних директних инвестиција, која се огледа у сигурности загарантованих имовинских права, стабилности и предвидивости правних прописа, поузданости правосуђа, успешности борбе са криминалом и корупцијом и др.

Сви горе поменути проблеми доводе до тога да се Србија још увек третира као подручје високог ризика, што битно ограничава значајнији прилив страних улагања. У том погледу, у циљу привлачења страних директних инвестиција треба чинити перманентне напоре у правцу јачања политичке и правне сигурности, како би се ризик инвестирања довео на прихватљив ниво.

5. ПОДСТИЦАЈИ ЗА СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ

У Србији се, применом одредби појединих закона, реализују многобројни конкретни подстицаји који се обезбеђују улагачима, као што су:

- слободан трансфер добити и репатријација инвестираног капитала;

- пореске олакшице утврђене Законом²⁹⁶ о порезу на добит правних лица. Наиме, прописано је да се порески обвезници који инвестирају у основни капитал друштва већи од 800 милиона РСД (око 8 милиона евра), и који запосле најмање 100 људи, изузимају од плаћања пореза на добит у периоду од 10 година;
- ослобађање од плаћања пореза током пет година за компаније које инвестирају најмање 8 милиона РСД и запосле минимум пет радника у неразвијеним регионима;
- остале пореске олакшице и олакшице у плаћању доприноса за послодавце:
- улагач који по први пут запосли лице старости до 30 година, биће ослобођен плаћања пореза на плате и доприносе за то лице током прве 3 године;
- улагач који запосли било коју особу старости испод 30 година која је била незапослена најмање 3 месеца, добиће право на исто ослобођење у трајању од 2 године;
- улагач који запосли особу старију од 45 година која је била незапослена најмање 6 месеци, биће ослобођен плаћања пореза на плату те особе и добиће попуст од 80% на доприносе које је за запосленог дужан да плати;
- улагач који запосли особу старости изнад 50 година, биће у потпуности ослобођен плаћања пореза на доходак и доприноса за те запослене;
- слична умањења предвиђају се и за сваку другу особу коју послодавац запосли.

Предузећа која обављају пословне активности у неразвијеним регионима Србије или која отвара нови погон у неразвијеном региону, има право на смањење пореских обавеза, пропорционално свом уделу у укупном профиту који се остварује у тој грани, за период од две године:

- ослобађање од плаћања пореза које се даје за улагања у вези са концесијом, од дана када је концесионо улагање комплетирано, у трајању од пет година;
- смањење накнада до 25 % стандардне стопе, за капитална улагања извршена у области заштите човекове околине, као и образовања и обуке запослених;
- увоз опреме по основу улагања, при чему се не плаћа ни порез на додату вредност;
- уколико се компоненте или сировине увозе за производне активности где се финални производи касније извозе, може се тражити повраћај плаћених царин-

²⁹⁶ Службени гласник Републике Србије, бр. 101/2011.

ских трошкова у целости. Ова одредба остаје на снази чак и када Србија уђе у Светску трговинску организацију, а примењује се и у случају да страни улагач, у кооперацији с домаћим партнером, кроз производни процес оствари додатну вредност финалног производа у односу на увезене основне делове;

- страни улагачи могу купити непокретности у складу са принципом реципроцитета. Страни и домаћи улагачи могу такође добити у закуп грађевинско земљиште на максималан период од 99 година, при чему су улагачи обавезни да плате накнаду за земљиште, као и таксу за коришћење земљишта и развој региона.

Постоје позитивни и охрабрујући знаци да Србија може изузетно искористити свој развојни потенцијал у наредним годинама, да може да оствари снажан привредни раст и унапреди стандард живота својих грађана, истовремено се претварајући у конкурентну и функционалну тржишну економију. Србија се сматра пријатељским и све бољим окружењем за стране улагаче, са инвестиционим законом који се повољно оцењује у односу на сличне законе у другим земљама. У току је програм реформе закона и осталих прописа са циљем да се усагласе са стандардима Европске уније. Макроекономско и пословно окружење стално се током последњих година развија, а Влада доноси велики број нових закона, стабилизује годишњи буџет, постиже званичне договоре са међународном заједницом о дугу и питањима подршке буџету и чини значајан напредак програмом приватизације.

ЗАКЉУЧАК

Велике структурне промене донео је свету процес глобализације. Економска интеграција представља, у основи, интеграцију тржишта. Слободно кретање роба и услуга је основни постулат економске интеграције. Као што је добро познато из класичне теорије интернационалне трговине, слободна размена роба обећава позитивне ефекте на прогрес свих на које се она односи. Она дозвољава потрошачима да бирају робу најниже цене, и нуде веће могућности избора. Очигледни пораст друштвеног богатства који долази као последица либерализације тржишта производима представља добар економски разлог да се у том циљу отпочне интеграција.

Данас постоје различите врсте сарадњи међу државама. Узрок сваке сарадње је глобализација, која подстиче међународне односе и доприноси њиховој разноврсности. Да би смо о међудржавној сарадњи говорили на светском нивоу, потребно је прво почети од једне земље и њеног региона. Од тога како и какве, квалитативне и квантитативне, односе успоставља са земљама у свом региону, зависиће и њен наступ на глобалној сцени. Осим билатералне и мултилатералне сарадње, долази и до институционализованих облика економске, финансијске, технолошке, безбедносне и друге сарадње између региона појединих држава (покрајина, република), држава у оквиру формираних регионалних економских интеграција (групација), и самих регионалних интеграција. Најистакнутији међу свим видовима регионалних односа и сарадњи су свакако економски односи. Настајање бројних регионалних интеграција постао је глобални тренд.

Слободно кретање чинилаца производње може се схватити као други стуб економске интеграције. Један аргумент за то је да он допушта оптималну алокацију рада и капитала. Неки фактори производње понекад недостају на местима где би иначе производња била најекономичнија. Како би се превазишао тај проблем предузетници су спремни да премештају свој капитал с места на којима могу да остваре ниску добит на локације које обећавају више. Исто важи и за радну снагу: запослени ће се преселити у регије гдје је њихов рад потребнији и стога боље награђен. Други аргумент је да проширено тржиште фактора производње даје нове могућности производње што, заузврат, дозвољава модерније и ефикасније искоришћење фактора производње (нове кредитне линије, нова занимања..).

Избор елемената производње за циљ друге фазе процеса интеграције делимично је заснован на економским предностима које произлазе из такве интеграције. Али и овде је неопходно у обзир узети и политичку логику. Интеграција тржишта рада изгледа као реалан избор у периодима општег мањка радне снаге. Скуп националних прописа о платама, социјалној сигурности, итд, чини се да је оставио довољно могућности за практичну интервенцију на националној основи, како би пристали да прихватимо општа начела на европској сцени. Што се тиче интеграције тржишта капитала, питање директног инвестирања постаје јасно; многе државе могу да се надају да ће на тај начин привући нове стране инвестиције. За друге врсте кретања капитала жеља за интеграцијом је мање изражена, због тога што интеграција имплицира одрицање од контроле путем осетљивих макроекономских инструмената.

У привредама које производњу и дистрибуцију у потпуности препуштају тржишту, укидање баријера слободи кретања роба и елемената производње међу државама било би довољно да се оствари потпуна економска интеграција. То није тако у модерним привредама које су, готово без грешке, мешовитог типа, где држава често врши интервенције у привреди. У привредама мешовитог типа интеграција не може да се реализује без хармонизације политика које воде владе појединих држава. Креирање интегрисане политике је у целини теже од интеграције тржишта робом, услугама и факторима производње. Што је више таквих интеграционих елемената укључено у политику запошљавања или буџетску политику (која се односи на финансирање школа, државне субвенције, пореске приходе), политичари ће бити мање спремни да се одрекну своје интервенционистичке моћи.

Актуелна кретања у светској и европској привреди утицала су и на рецесиона кретања у српској економији и изазвала пад основних макроекономских индикатора. Незапосленост и инфлација и даље остају највећи проблеми српске економије. Такође, видели смо да је и ниво економске активности на веома ниском нивоу. У тим околностима Србија је постала неатрактивна дестинација за прилив страних директних инвестиција. Поред тога, Србија је земља са бројним структурним и развојним проблемима, што за резултат има низак ниво конкурентности националне економије.

Логика привредог развоја у XXI веку у контексту глобалних промена би требало да се заснива на смањивању разлика у нивоу развијености, односно на повећање учешћа земаља у развоју и земаља у транзицији у стварању светског БДП-а. Утицај страних директних инвестиција на привредни раст је комплексног карактера. Значај

страних директних инвестиција у процесу привредног развоја неразвијених земаља домаћина, примарно се огледа у трансферу капиталне компоненте развоја. Трансфер стране штедње или капитала преко страних директних инвестиција допуњује домаћу штедњу и тиме ствара могућност да инвестиције буду веће од домаће акумулације. Допунски капитал из иностранства делује као одлучна снага за излазак из зачараног круга сиромаштва, будући да са подизањем ефикасности у коришћењу расположивих ресурса, долази до повећања производње и последично до повећања стопе привредног раста у земљи домаћина. Трансфер капитала преко страних директних инвестиција остварује мултипликоване ефекте на земљу домаћина. Поред примарног ефекта на раст капитала у ширину (повећава се стопа запослености преко стварања нових послова и кретања нових радних места), јавља се и секундарни ефекат на раст капитала у дубину (повећање продуктивности рада) увођењем нових капиталних добара и напредне технологије у земљу домаћина. Раст стопе бруто националног производа *per capita* значи истовремено и увећану могућност штедње, а сходно томе и повећање инвестиционих могућности земље домаћина и даље повећање стопе привредног раста.

Могло би се закључити да се улога страних директних инвестиција у процесу привредног развоја не везује искључиво за њихову функцију допунског извора капитала за финансирање. Много је значајнија њихова улога у подстицању раста преко трансфера технолошких и организационих решења у земљу домаћина или чак технологије која је супериорнија у односу на исту која се примењује у локалним предузећима. Инфилтрирање савремене технологије у привредне токове неразвијених земаља домаћина, иницира потребу за реструктурирањем привреде, док такве промене у привреди убрзавају динамику развоја преко превазилажења структурних неусклађености и дисхармонија нагомиланих током ранијег периода развоја.

Значај структурних промена у привреди на технолошкој основи огледа се у томе што оне представљају битно квалитативно обележје развојног процеса, будући да реструктурирање може допринети афирмацији тржишне привреде и бржем укључивању у савремене интеграционе процесе.

Преко страних директних инвестиција, земља домаћин остварује приступ међународном тржишту, док јачање односа пословне сарадње између локалних предузећа и страних компанија доприноси побољшању извозних перформанси земље домаћина. С обзиром да стране директне инвестиције представљају аутономни, односно недужнички облик кретања капитала, може се закључити да је овај облик међународног кретања

капитала најподношљивији за земље у развоју и земље у транзицији. На ефекте раста и развоја страних инвестиција у великој мери утиче општи ниво образовања, стање и ниво развоја технологије у предузећима у земљи домаћина, карактер трговинске политике, ниво конкурентске способности и систем управљања у земљи домаћина. Максимизирање позитивног развојног учинка објективно намеће потребу за државном интервенцијом, односно, захтева спровођење свесне и координисане акције надлежних државних органа са циљем стварања амбијента који ће погодovati остваривању интереса како иностраних инвеститора, тако и развојних интереса земље домаћина.

Основни циљ који Србија као земља у транзицији треба да тежи и оствари јесте постизање стабилног, дугорочног привредног раста, односно макроекономске стабилности, која ће се заснивати на повећању инвестиција, побољшању технолошке основе и повећању конкурентности на међународном тржишту. У остварењу ових циљева стране инвестиције могу имати значајну улогу. Стране инвестиције за обнављање и увећање домаћег капитала представљају неопходан елемент за остваривање дугорочног раста. Низак ниво домаће штедње и веома ниска акумулативност наше привреде утиче на значај привлачења страног капитала, неопходног за попуњавање недостајућих инвестиционих средстава.

Почетак новог миленијума Србија је дочекала у условима врло сложене економске и социјалне ситуације. Исцрпљени и недостајући извори акумулације резултат су дубоке економске кризе која је захватила све поре друштвено-економског живота услед стагнације привреде током 1980-тих, економских санкција и агресије НАТО-а током 1990-их година. Низак ниво акумулативне способности привреде праћен незадовољавајућим нивом домаће штедње (настао услед неефикасног функционисања финансијског система и губитка повећања у домаће финансијске институције) нужно указује на потребу привлачења страних инвестиција као недужничког облика иностраног финансирања, у циљу остваривања одрживог привредног раста и развоја. Сем тога, посматрано са аспекта спољне ликвидности и солвентности, српска привреда спада у ред задуженијих земаља из групације земаља у транзицији, што додатно потврђује значај страних инвестиција у процесу привредног опоравка. Символичан ниво домаће штедње и висока екстерна задуженост наше привреде, представљају кључна развојна ограничења која могу бити превазиђена само активном политиком према приватном иностраном капиталу, како би се надоместио инвестициони јаз и убрзао процес спровођења економских реформи.

При томе, стране директне инвестиције се могу сматрати најкориснијим и најјефтинијим извором капитала за Србију. Оне имају неколико предности у односу портфолио инвестиције и на задуживање у иностранству, при чему се не сме занемарити и страна помоћ (донације), која је била присутна у великој мери од почетка прошле деценије и отпочињања транзиционих реформи.

Посматрано по обиму и структури директних инвестиција, истраживања показују да су инвеститори много више заинтересовани за земље које су изашле из транзиционе рецесије и оне које су изградиле инвестициони амбијент који погодује остваривању интереса иностраних инвеститора. Наиме, веома је тешко привући гринфилд пројекте у оне земље које се суочавају са проблемима транзиције, будући да су трансакциони трошкови у земљи домаћина веома високи. Ово нарочито важи када су у питању извозно оријентисани гринфилд пројекти. Ова чињеница наглашава се из разлога што је дуг период изолације наше земље од међународних економских токова у последњој деценији 20. века допринео не само њеном укупном друштвеном незадовољству и заостајању за европским земљама у транзицији у погледу афирмације институција тржишне привреде, већ и у скромном привлачењу страних инвестиција. Од некадашњег лидера међу социјалистичким земљама у привлачењу страних инвестиција и земље са релативно најлибералнијом законском регулативом за страна улагања крајем 1980-тих и почетком 1990-тих година, Србија се нашла на зачељу бивших социјалистичких земаља по питању прилива страних инвестиција. Док су друге земље у транзицији максимално либерализовале своје режиме према страним инвестицијама, у Србији се ситуација у овом домену значајно променила.

Поређењем научних критеријума за привлачење страних директних инвестиција и резултата добијених регресивном анализом, дошло се до закључка да профит и то укупан, дугорочан и изведен из индиректних појава, који значе његову стабилност и одрживост, остаје основни фактор за привлачење страних директних инвестиција. Одржив дугорочни профит више зависи од опште привредне стабилности која смањује ризике, него од саме номиналне стопе раста профита. Прилив страних директних инвестиција подиже ниво инвестиционе и опште економске активности. Директне последице су раст обима производње или услуга. Улазне инвестиције имају велики утицај на економски развој земље домаћина. Ефекти су махом позитивни и обострани, а доказ за то је њихов динамичан раст последњих деценија. Што се тиче земаља региона Западног Балкана, чињеница је да имају велику потребу за страним директним инвестицијама из

следећих разлога: недостатак сопственог капитала, управљачких знања, савремене технологије, извозних канала, као и недостатак домаће штедње. Алтернатива страним директним инвестицијама су кредити, комерцијални или међународних институција, али, уз велику задуженост која по правилу прати почетак транзиције, ова опција није вероватна или је веома неповољна. Анализа утицаја страних директних инвестиција на привредни раст обухватала је земље региона у периоду од 2010-2014. године. Код земаља Западног Балкана највећи допринос страних директних инвестиција стоји привредног раста, има Албанија, Босна и Херцеговина и Хрватска, а најнижи Македонија и Србија. Код земаља са ниском стопом утицаја (Македонија и Србија) ради се о политички осетљивим подручјима, што утиче на смањење прилива страних директних инвестиција. Закључак је да је код већине земаља утицај привредне стабилности пресудан фактор за привлачење страних директних инвестиција, чиме је доказана прва хипотеза истраживања. За највећи број земаља домаћина је свакако најважнији развојни потенцијал које стране директне инвестиције поседују. Он је комбинација позитивних ефеката, почев од интензивирања економске активности у земљи, раста запослености радне снаге, и што је најважније, преливања знања и технологија. Иако су најчешће сектори истраживања и развоја лоцирани у матичним земљама страних инвеститора, остаје још довољно канала преко којих се страна знања и технологије могу преузимати и усвајати. Ефекти тог типа су врло тешки за мерење, али су често и једноставно видљиви и мерљиви.

Истраживање је показало да је у земље Западног Балкана у првој деценији 21-ог века ушло преко 100 милијарди долара страних директних инвестиција. Криза је негативно утицала на прилив страних директних инвестиција у земље региона. У преткризном периоду прилив страних директних инвестиција у земље региона је био значајан, а након периода интензивног раста страних директних инвестиција, све земље региона су се суочиле са смањењем њиховог прилива, услед негативних ефеката глобалне економске кризе. Највећи пад прилива страних директних инвестиција забележен је у Македонији и Босни и Херцеговини. У 2014. години је дошло до пораста инвестиционих улагања у већини земаља Западног Балкана. Најзначајнији регулатор инвестиционих активности је тржиште, а профит основни мотив, али сви улагачи очекују јасно дефинисање дугорочних, стабилних услова и правила у овој области. Закључено је да страни инвеститори траже не само отворено тржиште, већ и исте стабилне услове и могућности као

и домаћи улагачи, као и заштиту својих улагања кроз усвајање и примену интернационалних механизма за решавање инвестиционих спорова.

У циљу извођења закључака о значају страних директних инвестиција у привредама земаља региона, као показатељи су коришћени улазни токови страних директних инвестиција по становнику (*per capita*) и учешће улазних страних директних инвестиција токова у БДП-у, приликом чега се сматра да је прилив страних директних инвестиција висок, уколико је учешће нето прилива у БДП више од 10%. Добијени резултати истраживања указују да све земље региона, изузев Црне Горе имају проценат испод 10, што значи да на привреду тих земаља стране директне инвестиције још увек немају знатнији утицај. Међутим, апсолутни износ улазних токова страних директних инвестиција није добар показатељ јер се земље разликују по броју становника, нивоу БДП-а и величини земље. Наиме, уочена је растућа разлика између привлачности земаља Западног Балкана за стране инвеститоре. Две земље које предњаче – Хрватска и Србија – значајно надмашују инвестиције које долазе у Македонију, Албанију, БИХ и Црну Гору. Између бројних ефеката које стране директне инвестиције производе, свакако је за земље Западног Балкана најважнији њихов развојни потенцијал. Он је, без сумње, значајан и емпиријски потврђен. Још је важније питање његовог искоришћења, јер стране директне инвестиције неке ефекте производе самим својим присуством, али неке не. Такође треба имати у виду да не морају сви ефекти страних директних инвестиција у земљи домаћину бити позитивни. Ово нас упућује на неопходност познавања ефеката страних директних инвестиција, као и на потребу одмерене и селективне политике државе и развојних стратегија домаћих предузећа.

Добијени резултати показују да је 2014. је дошло до нето повећања страних директних инвестиција у четири земље, иако са ниских нивоа. Регионални нето просек је повећан за 1 процентни поен БДП-а. У Црној Гори је забележен пад од 5,1 процентни поен БДП-а, иако је она и даље остала најбоља у Западном Балкану у привлачењу страних директних инвестиција. Већи пад одлива од прилива је резултирао нето растом страних директних инвестиција у Србији. Прилив страних директних инвестиција у земље Западног Балкана је у 2014. години повећан на 2,7 процената БДП-а али значајно заостаје за Европском унијом са 13,2 процената БДП-а, јер су све анализирани земље, изузев Албаније имале негативне приливе. Посматрано на нивоу региона, пад прилива страних директних инвестиција је утицао на смањење увођења нових производних

капацитета, што је за последицу имало смањен раст извоза, смањену тражњу и успоравање привредног раста земље, чиме је у потпуности доказана друга хипотеза.

Битна одредница успешног привредног развоја Србије у условима глобализације светске привреде је дефинисање развојних приоритета и политика које ће омогућити реализацију тих приоритета, посебно политика привлачења страних директних инвестиција. Политика према страним директним инвестицијама мора да води рачуна о глобалним инвестиционим тенденцијама, регионалним инвестиционим перспективама, перспективи инвестиционих модалитета и секторским инвестиционим перспективама. Подстицајне мере морају бити прецизно усмерене на одређене групе инвеститора и циљане инвестиционе пројекте, који ће утицати на оживљавање српске привреде, јер само у таквим условима стране директне инвестиције могу допринети убрзаном привредном развоју. Такође, важан фактор привлачења страних директних инвестиција је и креирање повољног инвестиционог амбијента, који представља макроекономску стабилност, уређен институционални оквир и политичку стабилност земље.

Стварањем повољних услова за домаћа и страна улагања, кроз све већу глобализацију и притисак да се буде конкурентан у пословању на тржишту ствара потребу за непрестаним побољшањем општег пословног окружења. Области које представљају највеће проблеме међународне конкурентности Србије, укључујући макроекономску стабилност, изграђеност институција, административне баријере за пословање предузећа, владавину права, и иновативност, су истовремено области у којима Србија највише заостаје не само за ЕУ, него и за земљама Западног Балкана. Заостатак за земљама региона је посебно велик у односу на Македонију и Црну Гору. Македонија је, као земља која је прва у региону постала кандидат за приступање ЕУ, остварила значајан напредак у испуњавању критеријума, али због нерешених политичких релација са Грчком, још није отворила преговоре о приступању ЕУ. Црна Гора је пре Србије отпочела је преговоре за пуноправно чланство у ЕУ, и отворила је неколико поглавља, што је утицало на раст конкурентности Црне Горе.

Веза између политике конкуренције и политике страних директних инвестиција је посебно важна у моментима када се врши процена привлачности амбијента за улагање страних инвестиција. Истраживања потврђују да је дугорочно освајање нових тржишта циљ који мотивише мултинационалне компаније да улажу свој капитал у земље у развоју. Данас је, ипак, кључно становиште да је изложеност конкуренцији најбољи начин да се унапреди пословање компанија, грана и сектора привреде, самим

тим да се привредни субјекти успешно суоче са захтевима конкуритивног тржишта. У земљама региона Западног Балкана постоји тенденција за усвајањем перспективних реформских процеса са карактером тржишне оријентисаности који јачају улогу конкуренције. Посебно су значајне реформске политике које се односе на дерегулацију, ценовну либерализацију, приватизацију, либерализацију трговинске и инвестиционе политике, као и политике борбе против корупције. Србији су потребни свеобухватни реформски напори како би се побољшало пословно окружење и у том смислу је потребно донети нову Стратегију привлачења страних директних инвестиција, будући да постојећа није дала задовољавајуће резултате, а која се огледа и у нивоу конкурентне позиције Србије у свету.

Добијени резултати истраживања потврђују и трећу хипотезу истраживања, јер су, како Србији, тако и земљама региона неопходне националне стратегије привредног развоја које су, у првом плану инвестиционо и извозно оријентисане, а све у циљу привлачења страних директних инвестиција. Мерама економске политике потребно је и даље стимулисати прилив страних директних инвестиција јер нема посебних разлога да њихови позитивни ефекти који се остварују у другим земљама у региону, изостану у привреди Србије која такође има своје компаративне предности. Предности Србије се огледају у томе што има расположиву радну снагу као и географски положај, односно близину и доступност појединих тржишта што омогућује пласман производа предузећа са страним капиталом. Побољшање односа са међународним институцијама, даље спровођење реформи и приближавање Европској унији свакако ће подстицајно деловати на будући прилив страних директних инвестиција.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Антевски, М., „Стране директне инвестиције: карактеристике, обрасци и ефекти“, *Међународни проблеми*, вол. 60, бр. 1, Институт за међународну политику и привреду, Београд, 2008., 95-117.
- [2] Антевски, М., *Развојни потенцијал СДИ – међународна искуства*, Изворни научни рад, 2011., Београд, стр. 4.
- [3] Antevski, M., Mitrović, D., *Western Balkans: From Stabilization to Integration*, Belgrade, 2013., pp. 53-62.
- [4] Аранђеловић, З., *Национална економија*, Економски факултет, Ниш 2008.
- [5] Аранђеловић, З., Глигоријевић, Ж., *Регионална економија*, Економски факултет, Ниш, 2014.
- [6] Аранђеловић, З., „Поглед на Балкан – 10 година после“, Зборник радова: *Регионални развој и демографски токови балканских земаља*, Економски факултет, Ниш, 2005.
- [7] Аранђеловић, З., Петровић-Ранђеловић М., „Утицај страних директних инвестиција на квалитет окружења“, *Економске теме* бр. 1-2, Економски факултет, Ниш, 2006.
- [8] Аранђеловић, З., „Криза глобална – последице локалне“, Зборник радова: *Регионални развој и демографски токови земаља Југоисточне Европе*, Економски факултет, Ниш, 2009.
- [9] Ацин – Сигулински, С., *Менаџмент у међународној трговини*, Пигмалион, Нови Сад, 1999.
- [10] Ацин, Ђ., Годоровић, М., Сигулински Ацин, С., *Међународни економски односи*, Пигмалион, Нови Сад, 2006.
- [11] Банићевић, Д, Васић, В., „Стране директне инвестиције (СДИ) у процесу транзиције и развоја са посебним освртом на Србију“, *Финансије – часопис за теорију и праксу финансија*, бр. 1-6. Београд, 2006. стр. 18-28.
- [12] Банићевић, Д, Васић, В., Стране директне инвестиције (СДИ) у процесу транзиције и развоја са посебним освртом на Србију, *Финансије-часопис за теорију и праксу финансија*, бр. 1-6. Београд, 2006.
- [13] Беговић, Б. и други: *Корпоративно управљање – пет година касније*, Центар за либерално-демократске студије, Београд, 2008.
- [14] Беговић, Б., *Институционалне реформе у 2009. години*, Центар за либерално демократске студије, Београд, 2010.
- [15] Беговић, Б., Мијатовић, Б., Пауновић, М., Поповић, Д., *Гринфилд стране директне инвестиције у Србији*, Центар за либерално-демократске студије, Београд, 2008.

- [16] Бјелић, П., „Европски и глобални трговински интеграциони процеси – комплементарност и утицај на конкурентност Србије”, у зборнику радова са научне конференције: *Како повећати конкурентност привреде и извоза Србије*, Економски факултет у Београду, 2012.
- [17] Бјелић, П., *Светска трговинска организација*, Прометеј, Земун, 2008.
- [18] Бошњак М., „Конкурентност и развој као полуге европске перспективе Србије“, *Економски анали*, Београд, 2009.
- [19] Бубања, В., *Методe и детерминанте страних директних инвестиција*, Институт економских наука, Београд, 1998.
- [20] Business info group, *Стране директне инвестиције у Србији 2003 – 2014*, Београд, 2015.
- [21] Видас-Бубања, М., *Стране директне инвестиције*, Институт економских наука, Београд, 2007.
- [22] Војновић, М., *Савремени капитализам*, Издавачко – истраживачки центар ССО Србије, Нови Београд, 1986.
- [23] Вујичић, Д., Неранчић, Б., Перовић, В., *Приручник за инвестиције*, Стилос, Нови Сад, 2008.
- [24] Giddens, A., *Трећи пут – обнова социјалдемократије*, Политичка култура, Загреб, 1999.
- [25] Глигорић, М., „Низак прилив страних директних инвестиција: регионални проблем или специфичност Србије?“, у: *Квартални монитор економских трендова и политика у Србији*, Фондација за развој економске науке, Београд, 2013. стр. 65-71.
- [26] Грандов, З., *Међународна економија и глобализација*, Београдско трговачко друштво, Београд, 2012.
- [27] Griswold D. T., Hawks, W. R., *Simposium: Free Trade Agreement, United States-Canada-Mexico*, Insight on the News, 21. January 2003., pp. 46-69.
- [28] Група аутора, *Конкурентност привреде Србије*, Народна банка Србије, Београд, 2003.
- [29] Група аутора, *Србија у процесу придруживања Европској унији*, Службени гласник, Београд, 2009.
- [30] Група аутора, *Учимо о Европи*, Публикација, Центар за слободне изборе и демократију, Београд, 2005.
- [31] Дашић, Д., Пурић, С., Тодоровић, Н., *Основи економије*, Правни факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, 2006.
- [32] Dicken, P., *Global shift: Transforming the World Economy*, Paul Champan Publishing, London, 1998., pp. 26-38.
- [33] Donnelly, G., *International Economics*, Longman, London, 1987.
- [34] Dornbusch, R., „Policies to move from stabilization to growth“, *Proceedings of the World Bank, Annual Conference on Development Economics*, The World Bank, Washington D.C., 2013.

- [35] Douglas, P. S., Craig, C. S., *Глобална маркетинг стратегија*, Пословни систем Грмеч, Београд, 1997.
- [36] Driscoll D., *What is the International Monetary Fund?*, IMF – External Relations Department, Washington, 1997.
- [37] Ђоковић, В., Васиљевић, Д., *Баријере за инвестиције у Јабланичком и Пчињском округу*, Центар за развој Јабланичког и Пчињског округа, Лесковац, 2008.
- [38] Ђорђевић, Б., „Југославија и Светска трговинска организација“, *Економска политика*, бр. 2600, Београд, 2002.
- [39] Ђорђевић, М., Лазић, Б., „Значај страних директних инвестиција за привредни развој Србије“, Научни скуп са међународним учешћем „*Инострани капитал као фактор развоја земаља у транзицији*“, „Економски факултет Крагујевац, 2009. стр. 309-318.
- [40] Ђорђевић, М., Обрадовић, С., *Основи макроекономије*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, 2012.
- [41] Ђорђевић, М., Стоиљковић, С., *Globalization and the Challenges of the World Economic Crisis*, Facta Universitatis, Series: Economics and Organization, Vol. 6, No. 3, Faculty of economics Niš, 2009., pp. 261-267.
- [42] Ђорђевић, С., *Борба за доминацију транснационалних корпорација у процесу глобализације*, Докторска дисертација, Економски факултет, Ниш, 2008.
- [43] Ђурић-Кузмановић, Т., *Пословно окружење*, Алфа граф, Нови Сад, 2008.
- [44] EBRD, (2013), Transition Report, UNCTAD, (2013), WIR
- [45] European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report 2013*.
- [46] Здравковић, Д., Радукић С., „Последице глобализације и могућност за остварење одрживог развоја“, *Економске теме*, бр. 1-2, Ниш, 2005.
- [47] Здравковић, М., *Место Србије у токовима и стоковима (stock – кумулатив улагања) СДИ*, 2014.
- [48] Зубић-Петровић, С., „Светска трговинска организација и СР Југославија“, *Економски анали*, Београд, 2001.
- [49] Илић, Б., „Глобализација светског тржишта и ново економско јединство света“, *Економски погледи*, бр. 1, Приштина, јануар-март 2009.
- [50] IMF, *Coping with the Crisis: Policy Options for Emerging Market Countries*, April 2013.
- [51] James R., „The International and Domestic Politics of IMF Programs“, *Department of Political Science*, Yale University, 13 November 2009.
- [52] Јовић, М., „Глобализација – нови оквир дефинисања маркетинг конкурентности“, *Часопис Маркетинг*, Vol. 30, бр. 1, 1999.
- [53] Јовић, М., *Међународни маркетинг – од извозног ка глобалном концепту*, Институт економских наука, Београд, 1997.
- [54] Јововић, Д., *Међународни монетарни фонд – Механизам, политика, реформа*, Институт економских наука, Београд, 2002.

- [55] Локсимовић, Љ., „Спиловери страних директних инвестиција и развој људског капитала: транзиционе економије и Србија“, *Инострани капитал као фактор развоја земаља у транзицији*, Београд, 2008.
- [56] Кнежевић – Предић В., Радивојевић, З., *Право Европске уније*, Београд, 2010.
- [57] Ковачевић, М., *Реалне и виртуалне перформансе привреде Србије у периоду 2000-2008. године*, у Зборнику: „Текућа привредна кретања, економска политика и структурне промене у Србији 2008/2009 године“, Научно друштво економиста са Академијом економских наука и Економски факултет Универзитета у Београду, Београд, 2009. стр. 100-106.
- [58] Ковачевић, Р., „Утицај страних директних инвестиција на привредни раст - искуство земаља Европске Уније“, *Међународни проблеми*, Vol. 56. бр. 4. 2004.
- [59] Ковачевић, С., *Међународни економски односи*, Економски факултет, Крагујевац, 2000.
- [60] Козомара, Ј., *Спољнотрговинско пословање*, Међународни научни форум: „Дунав – река сарадње“, Београд, 2003.
- [61] Комшић, Ј., *Принципи Европске уније*, Асоцијација мултиетничких градова југоисточне Европе, 2013.
- [62] Крагуљ Д., Милићевић Д., *Економија – Увод у економску анализу, микроекономија и макроекономија*, Макарије, Београд, 2007.
- [63] Крагуљ, Д., *Економија - Увод у економску анализу, микроекономија и макроекономија*, Крагуљ, Београд, 2009.
- [64] Ketels, С., *Michael Porter's Competitiveness Framework – Recent Learnings and New Research Priorities*, J Ind Compet Trade, New York, 2006.
- [65] Lipsey, R., *Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms - Concepts, History and Data*, NBER WP 8665, 2001.
- [66] Лековић, В., „Глобализација светске привреде – кључни фактори и носиоци“, *Економски хоризонти*, 1-2/99, Крагујевац.
- [67] Лековић, В., *Институционална економија*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, 2010.
- [68] Лековић, В., Симаковић, Љ., *Економија – филозофија, систем, политика*, Економски факултет, Крагујевац, 2000.
- [69] Лопандић, Д., Кроња, Ј., *Регионалне иницијативе и мултилатерална сарадња на Западном Балкану*, Београд, 2011.
- [70] Максимовић, Љ., „Могућности подстицаја конкурентности националне привреде“, *Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, 2009., стр. 85-95.
- [71] Максимовић, Љ., *Трансформација друштвеног предузећа – својински аспект*, Економски факултет, Крагујевац, 1999.
- [72] Марјановић, В., Ten year of transition – where we are now?, *Slovenia after the year 2004, Gateway between the EU and South-eastern Europe*, University of Primorska – Science and research center of Koper, Koper, 2010.

- [73] Марковић, Ж., Д., *Глобалистика и криза глобалне економије*, Графипроф, Београд, 2009.
- [74] Марковић, И., *Развој Светске трговинске организације*, Задужбина „Андрејевић“, Београд, 2009.
- [75] Милисављевић, М., *Маркетинг*, Савремена администрација, Београд, 2001.
- [76] Миловановић, Г, Веселиновић, П., *Глобализација и транзиција*, Економски факултет, Крагујевац, 2009.
- [77] Министарство финансија и привреде Републике Србије –Управа за јавни дуг, *„Стратегија управљања јавним дугом 2012.-2014. година“*, Београд, 2012.
- [78] Министарство финансија и привреде Републике Србије, Управа за јавни дуг, *„Стање и структура јавног дуга, децембар 2014.“*, Београд, 2015.
- [79] Министарство финансија, *Билтен јавних финансија за 2014. годину*, Београд, 2015.
- [80] Мићић, В., *Конкурентност индустрије Србије као претпоставка њеног ефикасног развоја*, Докторска дисертација, Економски факултет, Крагујевац, 2010.
- [81] Мишчевић, Т., *Придруживање Европској унији*, Службени гласник, Београд, 2009.
- [82] Мусабеговић, И., *Транснационалне корпорације и глобални финансијски токови*, Београдска банкарска академија, Београд, 2012.
- [83] Накарада, Р., „Србија – од слабе ка функционалној држави”, у: Слободан Самарцић (ур.), *Србија у процесу придруживања Европској унији*, Службени гласник, Београд, 2011.
- [84] Николић, Г., Јовановић., Н., Тодоровић, В., *Сeфта 2007-2010- Искуства, потенцијал и перспектива*, Центар за нову политику, Београд, 2011.
- [85] Новићевић, Б., Антић, Љ., Стевановић, Т., *Управљање перформанси предузећа*, Економски факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2005.
- [86] Опачић, М., *Информационе технологије и конкурентска предност*, Универзитет Сингидунум, Београд, 2008.
- [87] OECD Science, *Technology and Industry Scoreboard 2013 – Highlights*, OECD, Paris, 2014.
- [88] OECD, „Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies”, OECD, Paris, 2009.
- [89] Парушевић, В., Цвијановић, Д., *Конкурентност привреде Србије мерена индексима конкурентности Светског економског форума 2007-2008*, Зборник Матице српске за друштвене науке, 2007.
- [90] Пелевић, Б., Вучковић, В., *Међународна економија*, Економски факултет, Београд, 2007.
- [91] Петровић-Ранђеловић, М., Аранђеловић, З. „Утицај државе на прилив и ефикасност страних директних инвестиција“, *Економика предузећа*, vol. 59, br. 3-4, 2011., стр. 143-156.

- [92] Petrović-Randelović, M., Arandžević, Z., Marjanović, V. „The impact of the global economic crisis on foreign direct investment flows in Serbia“. u: Stanković Lj. [ur.] *Bilateral Seminar Experiences in Overcoming the Global Economic Crisis the Cases of Italy and Serbia* (II), Faculty of Economics, Niš, 2011., 15-31.
- [93] Петровић-Ранђеловић, М., „Улога државе у максимизирању потенцијалног развојног учинка страних директних инвестиција на привреду земље домаћина“, у: Симпозијум о операционим истраживањима (XXXII), зборник радова, Економски факултет - Центар за издавачку делатност, Београд, 2005., стр. 155-159.
- [94] Polak J. J., „The Changing Nature of IMF Conditionality“, *Essays in International Finance* no. 184, Princeton University Press, 2001.
- [95] Porter M. E., *The Competitive Advantage Of Nations*, Palgrave, New York, 1990.
- [96] Porter, M, *Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity: The Current Competitiveness Index*, In: World Economic Forum (ed): *The Global Competitiveness Report*, Cambridge, 2002.
- [97] Параушић В., *Институционалне и инфраструктурне препреке конкурентности Републике Србије*, Београд, 2010.
- [98] Поповић, Г., *Европска унија – развој, организација, институције*, Беседа, Бања Лука, 2008.
- [99] Поповић, Т., *Југославија и Светска трговинска организација*, Институт економских наука, Београд, 1996., стр. 81-158.
- [100] Портер М. Е., *Конкурентска предност*, Асее, Нови сад, 2007.
- [101] Портер М. Е., *О конкуренцији*, Факултет за економије, финансије и администрацију, Београд, 2008.
- [102] Прокопијевић, М., *Европска унија*, Службени гласник Србије, Београд, 2005.
- [103] Радојевић, П, *Дизајн производа и паковања као чинилац конкурентности предузећа у Србији*, Индустрија, Економски факултет Универзитета у Новом Саду, Суботица, 2011.
- [104] Ракита, Б., *Међународни маркетинг*, Економску факултет, Београд, 2001.
- [105] Распоповић Н., *Обим и токови страних директних инвестиција у Србији након 2001. године са освртом на актуелно стање и перспективе*, Приступни рад, Београд, 2014.
- [106] Регионална привредна комора Ваљево, „*Привредни трендови на подручју РПК Ваљево I-X 2014*“, РПК Ваљево, 2014.
- [107] Републички завод за статистику, *Анкета о радној снази, IV квартал 2014.*, Београд, 2015.
- [108] Републички завод за статистику, *Економска кретања у Републици Србији у 2014.*, Београд, 2015.
- [109] Републички завод за статистику, *Спољнотрговинска робна размена Републике Србије у 2014. години*, Саопштење за јавност, Београд, 2015.
- [110] Републички завод за статистику, *Трендови – децембар 2014.*, Београд, 2015.

- [111] Роксић, Ј., „Унапређење пословног амбијента у Републици Србији – законски оквир за страна улагања“, *Финансије*, Вол. 65, бр. 1-6, Београд, 2010., стр. 6-25.
- [112] Robbins, P. S., Coulter, M., *Менаџмент*, Осмо издање, Дата Статус, Београд, 2005.
- [113] Root, F., *International Trade and Investment*, South Western Co. Publishing, Dallas, USA, 1990.
- [114] Росић И., Веселиновић П., *Национална економија*, Економски факултет, Крагујевац, 2006.
- [115] Савић, Љ., *Глобализација као светски процес – перспективе*, Економски факултет, Ниш, 2003.
- [116] Светиличић, М., „Златне нити транснационалних предузећа“, *Економика*, Београд, 1986.
- [117] Светска банка, (2015) *Од двоструке рецесије до слабог опоравка*, South East Europe regular economic report, No. 4, Office of the Publisher, The World Bank, Washington DC, USA.
- [118] Светска банка, (2015) *Благ опоравак*, South East Europe regular economic report, No. 6, Office of the Publisher, The World Bank, Washington DC, USA.
- [119] Службени гласник Републике Србије, бр. 101/2011.
- [120] Стефановић, М., „Утицај страних директних инвестиција на развој националне економије“, *Економске теме*, бр. 2, Ниш, 2008.
- [121] Стоиљковић, С., *Национална економија у условима глобализације*, Магистарски рад, Економски факултет, Ниш, 2009.
- [122] Стојадиновић Јовановић, С., *Транснационализација међународне трговине*, Прометеј, Београд, 2008.
- [123] Стојадиновић Јовановић, С., „Међународна трговина и транснационалне компаније – супститут или допуна“, *Часопис Међународни проблеми*, Београд, Vol. 60, 2008.
- [124] Стојадиновић, Д., *Развој спољне трговине Србије од Немањића до данас*, Албеда, Тузла, 1991.
- [125] Стојковић, Р., Раичевић, М., *Политички ризик и међународно пословање*, Друштво економиста „Економика“, Ниш, бр. 56 (3), 2010., стр. 165-174.
- [126] Sukhoruchenko, V., *Foreign Direct Investment in an Emerging Market: Implications for Policy-Making in Kazakhstan*, University of St. Gallen, 2007.
- [127] Типурић, Д., *Конкурентска предност подuzeћа - избор између ниских трошкова и диференцијације*, Пословна анализа и управљање, Економски факултет, 1999. Загреб.
- [128] Томић, Р., Цветановић, С., Ђорђевић, М., *Основи економије*, Алфа Граф, Нови Сад, 2008.
- [129] Ћосић, Б., *Свјетско тржиште данас*, Младост, Загреб, 1973.
- [130] Унковић, М., *Међународна економија*, Универзитет „Сингидунум“, Београд, 2010.

- [131] UN DESA, *United Nations Department of Economic and Social Affairs*, UN data, 2015.
- [132] UNCTAD, *Trade and development report*, Geneva, 2015.
- [133] UNCTAD, *World Investment Report 2014*, UN, New York and Geneva, 2015.
- [134] USAID пројекат за развој конкурентности, *Међународна конкурентност Србије и економски раст*, Београд, 2008.
- [135] Филиповић С., Андрејевић А., Вученов С., *Утицај глобалне кризе на привлачење СДИ у Србију*, II научни скуп, Нови Сад, 2011.
- [136] Hooke A., *The International Monetary Fund: Its Evolution, Organisation and Activities*, IMF, Washington, 2001.
- [137] Цветковић, П., *Увод у право Светске трговинске организације*, Пунта, Ниш, 2010.
- [138] Chwieroth M. Jeffrey, *Capital Ideas: the IMF and the rise of financial liberalization*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, New Jersey, USA, 2010.
- [139] Colier, P.; Dollar, D.: *Globalization, growth and poverty; building an inclusive world economy*, A copublication of the World bank and Oxford university press, Oxford university press, New York, 2002.
- [140] Communication from the Commission to the European Parliament and the Council „Enlargement Strategy and Main Challenges 2013-2014”, COM (2014) 600 final, European Commission, Brussels, 10. 10. 2015.
- [141] Correa, P., Lotty, M., *The Impact of the Global Economic Crisis on the Corporate Sector in Europe and Central*, IFC, DC Washington, 2014.
- [142] Штиглиц, Е. Ц., *Противуречности глобализације*, Економија трећег пута, СБМ-х, Београд, 2002.
- [143] World Bank, *Doing Business 2014 – Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Washington DC, USA, 2015.
- [144] World Bank, *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC, 2015.
- [145] World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva, 2015.
- [146] World Trade Report *Trade in a Globalizing World*, World Trade Organization, New York and Geneva, 2014.
- [147] WTO: *GATT Activities 1994-1995: A Review of the Work of the GATT in 1994 and 1995*, Geneva, April 1996.
- [148] Yip, G. S., *Total Global Strategy – Managing for Worldwide Competitive Advantage*, Prentice Hall, New Jersey, 1992.

ИНТЕРНЕТ ИЗВОРИ:

- [1] <http://www.csg.org.rs/globalizacija-sta.htm>, 08. 11. 2015.
- [2] <http://www.fabus.org/arhiva/Globan/globan>, 01.ppt 04.12.2015.
- [3] <http://catalogue.nla.gov.au/Record/3033797?lookfor=author:%22Dollar,%20David%22&offset=18&max=26>, 15.01.2015.
- [4] <http://www.ilo.org/public/english/wcsdg/docs/synope.pdf>, 01.12.2015.
- [5] <http://www.wto.org>, 18.04.2015.
- [6] http://trzistesrbije.com/uvoz_izvoz.php, 16.04.2015.
- [7] <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>., 25.04.2015.
- [8] <http://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-2014.html>, 26.04.2015.
- [9] <http://www.sef.rs/uporednaekonomija/metodologijaevropskebankeza-obnovuirazvoj.html>, 14.01.2015.
- [10] http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf, 02.02.2015.
- [11] <http://www.makroekonomija.org/0-miroslav-zdravkovic/mesto-srbije-u-tokovima-i-stokovima-stock-%E2%80%93-kumulativ-ulaganja-sdi/>, 09.04.2015.
- [12] <http://www.ien.bg.ac.rs>, 25.04.2015.
- [13] <http://www.pks.rs>, 28.04.2015.
- [14] <http://www.emins.rs>, 28.04.2015.
- [15] <http://www.dejanlucic.net>, 28.04.2015.
- [16] <http://www.siepa.gov.rs>, 27.04.2015.
- [17] <http://www.emins.rs>, 22.04.2015.
- [18] <http://www.glassrbije.rs>, 23.04.2015.
- [19] <http://www.economy.rs>, 22.04.2015.
- [20] <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=2816>, 10.04.2015.
- [21] <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161>, 24.04.2015.
- [22] <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=2>, 20.04.2015.
- [23] <http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/463203/U-Srbiji-polovina-nezaposlenih-stara-izmedju-30-i-50-godina>, 16.04.2015.
- [24] <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=2>, 20.04.2015.
- [25] <http://www.sssv.rs/ekonomija/analize/4/Stat.%20analiza.pdf>, 21.04.2015.
- [26] <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pub=2&pubKey>, 28.04.2015.
- [27] http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/65/14/Trendovi_decembar_2014_Web.pdf, 21.04.2015.

- [28] http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/64/06/KS10_2014_srb+ci r.pdf, 20.04.2015.
- [29] <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-full-report.pdf>, 30.11.2015.
- [30] <http://www.delme.ec.europa.eu>, *Investicije u JIE po sektorima*, 05.04.2015.
- [31] <http://www.seebiz.eu>, *Kineski pohod na Balkan*, 05.04.2015.
- [32] <http://www.unctad.org/fdistatistics>, 04.12.2015.
- [33] <http://www.sef.rs/uporednaekonomija/metodologijaevropskebankeza-obnovuirazvoj.html>, 24.11.2015.
- [34] <http://www.clds.rs/newsite/07%20FOKUS.pdf>, 11.04.2015.
- [35] <http://www.aseansec.org/>, 15.04.2015.
- [36] <http://www.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/wealth-nations.pdf>, 01.04.2015.
- [37] http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_0/konkurentnost_privrede_srbije.pdf, 26.12.2015.
- [38] <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0025-8555/2007/0025-85550704597P.pdf>, 06.01.2015.
- [39] http://www.isc.hbs.edu/Micro_9201.pdf, 16.11.2015.
- [40] <http://www.weforum.org>, 21.04.2015.
- [41] http://unctad.org/en/Publications_Library/tdr2014_en.pdf, 31.04.2015.
- [42] <http://www.worldbank.org/svc-adlend.htm>, 01.04.2015.
- [43] http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm 08.04.2015.

Б И О Г Р А Ф И Ј А

Млађан Димитријевић је рођен 14. фебруара 1968. године у Крагујевцу. Основну школу и Гимназију завршио је у Крагујевцу са одличним успехом.

Дипломирао је на Машинском факултету у Крагујевцу 1995. године са просечном оценом 8,16. Последипломске студије смер: „Теорија и политика привредног развоја“ завршио је на Економском факултету у Крагујевцу са просечном оценом 9,38 и магистрирао 2014. године.

Поседује положен испит за рад у органима државне управе Министарства за државну управу и локалну самоуправу. Похађао је велики број семинара: Пословни тренинзи за директоре и менаџере, Завршни рачун, Прописи и колективни уговори, Захтеви стандарда ISO 9001:2000, HACCP – Управљање безбедношћу хране, Интерни аудитор по 19011, Мерење задовољства купаца, Преиспитивање система управљања квалитетом. Једно време је радио у Републичкој управи јавних прихода на позицији координатора за апликативни софтвер. Од 2002. године је у сталном радном односу у Студентском центру у Крагујевцу, а од 2005. године је генерални директор те установе.

Поседује напредно знање енглеског и руског језика, као и напредно коришћење рачунара. Носилац је црног појаса у каратеу, ожењен и отац двоје деце.



Универзитет у Нишу

ИЗЈАВА О АУТОРСТВУ

Изјављујем да је докторска дисертација, под насловом

СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО НОСИОЦИ ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

која је одбрањена на Економском факултету Универзитета у Нишу:

- резултат сопственог истраживачког рада;
- да ову дисертацију, ни у целини, нити у деловима, нисам пријављивао/ла на другим факултетима, нити универзитетима;
- да нисам повредио/ла ауторска права, нити злоупотребио/ла интелектуалну својину других лица.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци, који су у вези са ауторством и добијањем академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада, и то у каталогу Библиотеке, Дигиталном репозиторијуму Универзитета у Нишу, као и у публикацијама Универзитета у Нишу.

У Нишу, _____

Потпис аутора дисертације:

(Име, средње слово и презиме)



Универзитет у Нишу

**ИЗЈАВА О ИСТОВЕТНОСТИ ЕЛЕКТРОНСКОГ И ШТАМПАНОГ ОБЛИКА
ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ**

Наслов дисертације:

**СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО НОСИОЦИ ПРОЦЕСА
ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ**

Изјављујем да је електронски облик моје докторске дисертације, коју сам предао за уношење у **Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу**, истоветан штампаном облику.

У Нишу, _____

Потпис аутора дисертације:

(Име, средње слово и презиме)



Универзитет у Нишу

ИЗЈАВА О КОРИШЋЕЊУ

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Никола Тесла“ да у Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу унесе моју докторску дисертацију, под насловом:

СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО НОСИОЦИ ПРОЦЕСА ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

Дисертацију са свим прилозима предао/ла сам у електронском облику, погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију, унету у Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу, могу користити сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons), за коју сам се одлучио.

1. Ауторство (CC BY)
2. Ауторство – некомерцијално (CC BY-NC)
- 3. Ауторство – некомерцијално – без прераде (CC BY-NC-ND)**
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима (CC BY-NC-SA)
5. Ауторство – без прераде (CC BY-ND)
6. Ауторство – делити под истим условима (CC BY-SA)

У Нишу, _____

Потпис аутора дисертације:

(Име, средње слово и презиме)