

## Strane direktne investicije

Ministarstvo trgovine SAD strane direktne investicije (SDI) definiše kao vlasništvo ili kontrolu 10% ili više preduzeća u drugoj zemlji. Ukoliko preduzeće gradi novu fabriku i pogone u inostranstvu onda je reč i greenfield investicijama, a ukoliko preuzima već postojeće onda o brownfield investicijama.

Transnacionalne kompanije su nosioci investicija u inostranstvu. Preko svojih filijala one kontrolišu oko 90% međunarodnog kretanja kapitala i oko 80% transfera tehnologije, inovacija, znanja, marketing i menadžment veština. Tragajući za novim tržištima, direktne investicije postaju najznačajniji oblik globalnog korporativnog kretanja kapitala, s jedne strane, i globalnog multinacionalnog poslovanja, s druge strane.

Tabela 13. Odabrani pokazatelji SDI i međunarodne proizvodnje za 2016. god. i izabrane godine.

	Vrednost u tekućim cenama (milijarde dolara)				
	1990	2005- 2007 Prosek pre krize	2014	2015	2016
Priliv SDI	205	1.426	1.324	1.774	1.746
Odliv SDI	244	1.459	1.253	1.594	1.452
Prekogranične M&A	98	729	428	735	869
Prodaja stranih filijala	5.097	19.973	33.476	36.069	37.570
Dodata vrednost stranih filijala	1.073	4.636	7.355	8.068	8.355
Izvoz stranih filijala	1.444	4.976	7.854	6.974	6.812
Broj zaposlenih u stranim filijalama (hiljade)	21.438	49.478	75.565	79.817	82.140
BDP	23.464	52.331	78.501	74.178	75.259
Naknade za licence	29	172	330	326	328
Izvoz roba i usluga	4.424	14.952	23.563	20.921	20.437
Prodaje filijala kao % svetskog izvoza	115,2%	133,6%	142,1%	172,4%	183,8%

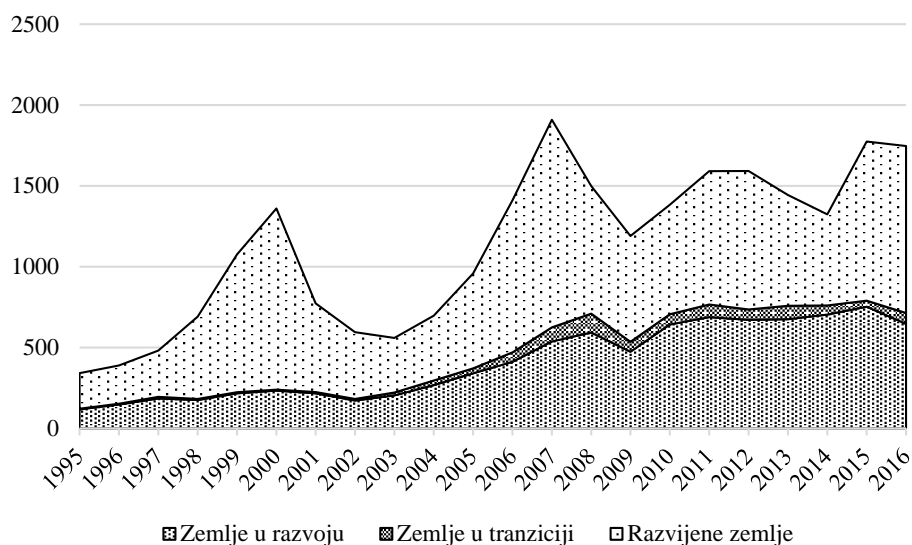
Izvor: UNCTAD, *World Investment Report*, (2017), UN, New York and Geneva, p. 16.

Na osnovu podataka iz Tabele 13. možemo analizirati uticaj SDI i TNK na svetsku ekonomiju. Prodaja filijala TNK još 1990. god. premašila svetski izvoz za 15%. Ovaj trend je nastavljen i početkom XXI veka. U periodu pre velike krize koja je zahvatila svetsku privredu, prodaja filijala TNK je dostigla 183% svetskog izvoza u 2016. god. Podaci prikazani u Tabeli 13. ukazuju da se veći deo prodaje proizvoda u inostranstvu ostvaruje preko filijala TNK, nego direktnim izvozom roba. Iz tog razloga razvijena je statistika međunarodne trgovine po FATS (Foreign Affiliates Trade Statistics – FATS) konceptu.<sup>1</sup> Ova statistika podrazumeva da se prate tokovi privatnog kapitala i da se po „nacionalnosti“ tog kapitala pripisuju podaci o izvozu zemlji porekla kapitala, a ne zemlji iz koje se izvoz ostvaruje u slučaju poslovanja stranih filijala.<sup>2</sup> Ulazni FATS tokovi (Inward FATS) pokazuju aktivnost stranih filijala koje one ostvaruju na teritoriji jedne posmatrane zemlje. Ova statistika opisuje delatnost poslovnih subjekata koji su rezidenti u posmatranoj zemlji, a pod kontrolom su stranih preduzeća. Osnovni cilj ove statistike je da pokaže učešće ovih poslovnih subjekata u domaćoj ekonomiji i njihov uticaj na nju. Izlazni FATS tokovi (Outward FATS) pokazuju aktivnosti filijala domaćih TNK u inostranstvu. Na taj način može sagledati indirektan izvoz domaćih kompanija.

<sup>1</sup> Republički zavod za statistiku. (2012). *Strane podružnice u Republici Srbiji u 2012. godini (inward FATS)*, Beograd. Dostupno na [www.stat.gov.rs](http://www.stat.gov.rs)

<sup>2</sup> Bjelić, P. (2011). *Međunarodna trgovina*. Beograd: CID Ekonomskog fakulteta.

Grafikon 8. Tokovi stranih direktnih investicija 1995-2016. god.



Izvor: Prema podacima World Investment Report

Posmatrano sa aspekta ulaznih stranih direktnih investicija u zemlje domaćina, u 2016. god. razvijenije zemlje učestvovala su sa 59,1% u ukupnom prilivu, dok su zemlje u razvoju učestvovala sa 37,0%, a zemlje u tranziciji 3,9%. Regionalno posmatrano najvažniji nosioci stranih direktnih investicija su Evropska unija, SAD i Japan, tzv. „trijada“, slede ih zemlje u razvoju (Azija), gde prednjači Kina i zemlje Latinske Amerike. Japan se ne može pohvaliti sa odlivom stranih direktnih investicija, a u prilog ovoj konstataciji je i podatak da samo 5% svetskih direktnih investicija potiče iz ove zemlje. Zemlje u razvoju zahvatio je talas priliva stranih direktnih investicija u čemu prednjači Hong Kong, Kina, Brazil i Singapur. Najviše stranih direktnih investicija su primile razvijene zemlje mereno fondom SDI. Strane direktne investicije su dostigle vrednosti od 1.3 biliona dolara 2000.god, nakon toga dolazi do usporavanja investicionih aktivnosti. Ovaj trend je preokrenut 2004. god. i 2007. god. ukupne SDI dostižu maksimum od 1.9 biliona dolara. Svetska ekonomska kriza je usporila rast SDI, tako da još uvek nije dostignut nivo iz 2007. god. Nakon krize najveći priliv SDI je bio 2015. god. kada je dostigao 1,8 biliona dolara.

Horizontalne SDI predstavljaju investicije između industrijskih zemalja, kada preduzeće iz jedne industrijske zemlje kontroliše preduzeće u drugoj industrijskoj zemlji. Ove investicije su najčešće. Primer horizontalnih investicija predstavlja preuzimanje kompanije Chrysler (SAD) od strane kompanije FIAT (Italija). Ovakve investicije mogu biti stimulisane visokim carinama, boljim nastupom na lokalnom tržištu, saradnjom filijala koje se nalaze u različitim zemljama i na taj način unapređenje proizvoda i izbegavanje dupliranja proizvoda.

Vertikalne SDI predstavljaju investicije gde preduzeća iz razvijenih industrijskih zemalja investiraju u preduzeća u zemljama u razvoju. Jedan od glavnih motiva investiranja u zemlje u razvoju su niže nadnice. Iz tog razloga mnoga preduzeća iz razvijenih zemalja su investirala u Kinu i druge zemlje Istočne Azije.

Takođe, poslednjih godina i zemlje u razvoju, najčešće iz Azije, investiraju u razvijene zemlje. Ove investicije je nazivaju „obrnuto vertikalne SDI“.<sup>3</sup> Za razliku od vertikalnih investicija motiv ovih investicija nije jeftina radna snaga, već sticanje tehnološkog znanja ovih preduzeća. Neki od primera ovih investicija su preuzimanje dela IBM za proizvodnju računara od strane kompanije Lenovo iz Kine i preuzimanje švedske kompanije Volvo od strane kineskog proizvođača Geely.

Jedan od načina transfera tehnologije u zemlje mogu biti SDI. Uticaj SDI na ekonomski rast predstavlja temu o kojoj se dosta diskutovalo. S jedne strane se nalaze autori koji smatraju da priliv SDI

<sup>3</sup> Feenstra, R., Taylor, A., International Economics, Worth Publisher, New York, 2014, p. 22.

automatski donosi koristi ekonomiji domaćina.<sup>4</sup> Takođe, drugi smatraju da potencijalne koristi za zemlju domaćina mogu zavisiti od vrste i vrednosti SDI, načina ulaska na tržište, karakteristika domaće ekonomije i dr.<sup>5</sup> Takođe, nekada uticaj SDI na zemlju domaćina može biti i negativan, smanjujući mogućnosti za lokalne preduzetnika.<sup>6</sup>

U literaturi se identifikuje nekoliko vrsti SDI:<sup>7</sup>

- Tehnološki motivisane SDI (Technology-leveraging FDI). Preduzeća se odlučuje na ove investicije kada žele da preuzmu inostranu tehnologiju ili znanje o novim proizvodima i procesima;
- Resursima motivisane SDI (Resource-seeking FDI). Cilj ovakvih investicija je da se iskoriste resursi kojima zemlja raspolaže (nafta, minerali, poljoprivredni proizvodi i dr.) i jeftina radna snaga;
- Tržištem motivisane SDI (Market-seeking FDI). U slučaju ovakvih investicija preduzeća su motivisana nastupom na lokalnom tržištu. To su tržišta koja se nalaze van matične zemlje preduzeća, koja mogu biti profitabilna zbog značajne tražnje ili zato što je profitabilnije proizvoditi na lokalnom tržištu nego matičnoj zemlji pa izvoziti (npr. zbog trgovinskih barijera);
- Efikasnošću motivisane SDI (Efficiency-seeking FDI). Ove investicije su motivisane nižim troškovima proizvodnje, specijalizacijom, ekonomijom obima i dr. Neki autori smatraju da se ove investicije i resursima motivisane investicije preklapaju kada je jeftina radna snaga glavni razlog investiranja;
- Strateškim interesima motivisane SDI (Strategic asset-seeking FDI). Preduzeća koriste ove investicije kada žele preuzmu stratešku imovinu (tehnologija, brend, sposobnosti) i na taj način sačuvaju ili unaprede svoju konkurentnost. Ove investicije se najčešće ostvaruju kroz merđžere i akvizicije;

SDI obično pozitivno deluju na zemlju domaćina, ali u nekim slučajevima SDI mogu stvoriti ograničene koristi ili čak negativno uticati na zemlju domaćina. To je slučaj sa nekim resursima ili tržištem motivisanim SDI. Investicije mogu loše uticati na domaću privredu u slučajevima kada:<sup>8</sup> a) lokalna preduzeća koja ne mogu da izdrže inostranu konkurenciju nestaju sa tržišta, b) SDI uspostavljaju sektore privrede koji imaju ograničene veze sa domaćom ekonomskom aktivnosti (enklave), c) ograničavaju dugoročni ekonomski rast na taj način što se privreda specijalizuje u oblastima kao što su eksploataciji nafte ili rudarstvu. Uspeh SDI u velikoj meri zavisi i od načina ulaska na tržište kao i od karakteristika privrede zemlje domaćina (infrastrukture, institucija, obrazovanja itd.). Kako bi privukle stran investitore vlade se trude da poboljšaju poslovno okruženje i olakšavajući birokratske procedure. Takođe, osnivanje slobodnih poslovnih zona može motivisati strana preduzeća da ulažu određenu zemlju. Promotivne aktivnosti mogu uticati na poboljšavanje ugleda zemlje, kao i privlačenje stranih renomiranih kompanija. Dobar primer predstavlja Kostarika koja je uspela 1996. god. privuče investicije kompanije Intel. Investicija Intela bila je motivisana geografskom pozicijom, obrazovanom radnom snagom, političkom stabilnošću u pogodnostima koje je dala vlada. Nakon investiranja kompanije Intel došlo je do rasta izvoza Kostarike i diversifikacije izvoza i značajnijem učešću elektronike i elektronske opreme u izvozu.

Grafikon 9 prikazuje ulogu SDI u razvoju u najjednostavnijoj formi. Prikazano je kretanje kapitala, tehnologije i know-how od matičnog preduzeća ka filijalama i lokalnim preduzećima i između sektora. Za zemlje u razvoju priliv SDI je značajan jer može uticati na privredni rast kroz povećanje investicija

---

<sup>4</sup> Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee, J.W., How does foreign direct investment affect economic growth? Journal of International Economics 45(1), 1998, 115–35,

<sup>5</sup> Wade, R., After the crisis: industrial policy and the developmental state in low income countries. Global Policy 1(2), 2010, p. 150–61.

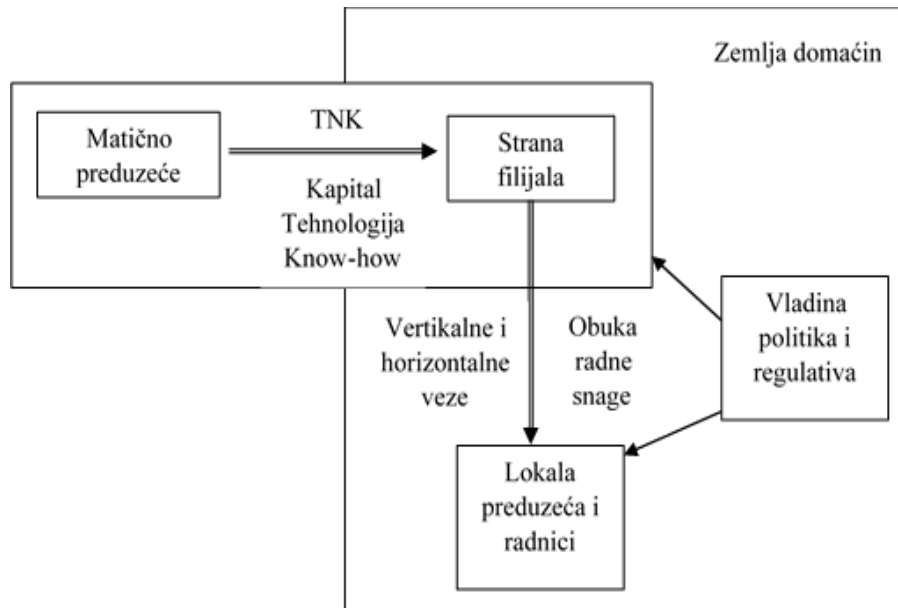
<sup>6</sup> Kumar, N., Foreign direct investments and technology transfers in development: A perspective on recent literature. UNUINTECH Discussion Paper Series 06. United Nations University/Institute for New Technologies. Maastricht, 1996.

<sup>7</sup> UNCTAD, Structural Transformation and Industrial Policy, United Nations, New York, Geneva, 2016. p. 102.

<sup>8</sup> UNCTAD, Structural Transformation and Industrial Policy, United Nations, New York, Geneva, 2016. p. 102.

i trgovine i prenošenje tehnoloških znanja. Takođe, vladina politika i regulativa je bitna za privlačenje SDI i maksimizaciju koristi od SDI.<sup>9</sup>

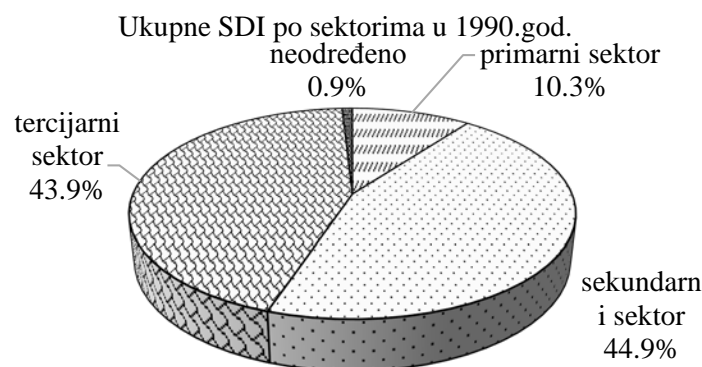
Grafikon 9. Uloga SDI u razvoju – interesi zemlje domaćina



Izvor: JBIC Institute, Foreign Direct Investment and Development: Where Do We Stand?, JBICI Research Paper No. 15, Japan Bank for International Cooperation, 2002, p. 7

Priliv SDI je imao značajnu ulogu u industrijalizaciji mnogih zemalja. Japan je uspeo da „obnovi“ svoje komparativne prednosti u manje razvijenim zemljama, razvijajući paradigmu „leteće guske“.<sup>10</sup> Kako se navodi u literaturi, ovakav primer poslovanja primenjivan je u Japanu. Japanska industrijska politika motivisala preduzeća iz industrija koje su u opadanju da se presele u obližnje zemlje koje su imale komparativne prednosti u tim industrijama. U tom periodu Japan je postao najznačajniji strani investitor u regionu i najviše je investirao u Južnu Koreju, Tajvan, Indoneziju, Singapur i Hong Kong.<sup>11</sup>

Grafikon 10. Fond SDI po sektorima za 1990. i 2012. god.

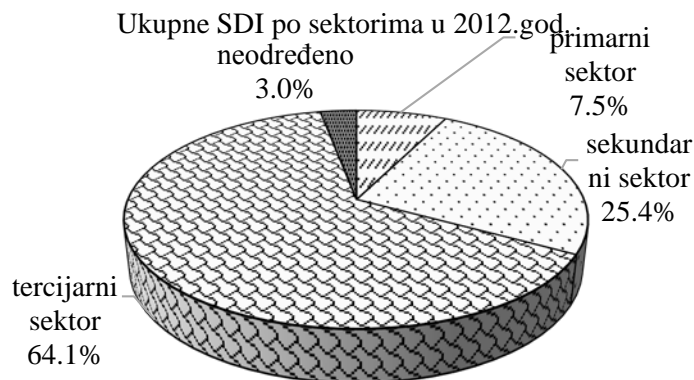


Izvor: UNCTAD, World Investment Report 2007, Geneva and New York, 2007, Annex A.

<sup>9</sup> JBIC Institute, Foreign Direct Investment and Development: Where Do We Stand?, JBICI Research Paper No. 15, Japan Bank for International Cooperation, 2002, p. 7

<sup>10</sup> Akamatsu, K., A historical pattern of economic growth in developing countries. The Developing Economies, 1(S1), 1962, p. 3–25.

<sup>11</sup> UNCTAD, Structural Transformation and Industrial Policy, United Nations, New York, Geneva, 2016. p. 102.



Izvor: UNCTAD, World Investment Report 2014, Geneva and New York, 2014, Annex A.

Kada se uporede podaci o fondu SDI po sektorima za 1990 god. i 2012. god. mogu se utvrditi značajne razlike. Tradicionalno najveći broj SDI bio je usmeren u sekundarni sektor, tj. industriju i bile su motivisane jeftinom radnom snagom ili lokacijom. Međutim, ako se pogledaju podaci za 2012. god. SDI su najvećim delom usmerene na sektor usluga, preko 60% SDI. Na grafikonu 10 su prikazane promene koje su se desile u posmatranom periodu. Investicije u primarnom sektoru najvećim delom obuhvataju investicije u rudarstvo, eksploataciju kamena i nafte. U industriji najveći fond investicija je usmeren u hemijsku industriju, elektronsku industriju i prehrambenu industriju. U sektoru usluga, najznačajnije su finansijske usluge koje su sa 18% od ukupnog fonda u 1990. god. dostigle 23% ukupnog fonda SDI u 2012. god. Fond SDI u trgovinske usluge se u oba perioda kretao oko 10% ukupnog fonda SDI. Najznačajniji rast zabeležile su poslovne usluge koje su 1990. god. učestvovala sa oko 7% u ukupnom fondu SDI, da bi u 2012. god. činile preko 19% ukupnog fonda SDI.

Tabela 14. SDI prednosti i mane

Prednosti	Mane
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Najčešće su profitabilnije;</li> <li>• Lakše je prilagoditi proizvode lokalnom tržištu;</li> <li>• Jača kontrola marketinga i lokalne strategije;</li> <li>• Pобољшanje lokalne slike proizvoda ili usluge;</li> <li>• Lakše je pružiti posle-prodajnu uslugu;</li> <li>• Smanjuju se troškovi prodaje u zemlji domaćinu i regionu;</li> <li>• Izbegavaju se carine ili necarinske barijere ukoliko postoje;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Povećavaju se troškovi kapitalnih investicija;</li> <li>• Može zahtevati angažovanje skupih inostranih menadžera za sprovođenje investicije ili obuku lokalnih menadžera;</li> <li>• Veći troškovi koordinacije filijala koje se nalaze u različitim zemljama;</li> <li>• Veća izloženost lokalnom političkim rizicima;</li> <li>• Veća izloženost lokalnim finansijskim rizicima;</li> </ul>

Izvor: Cullen, J., Parboteeah, K.P., International business : strategy and the multinational company, Routledge, New York, 2010, p. 262

Root, F., Entry Strategies for International Markets, New York, Lexington Books, 1994.