**STRANE DIREKTNE INVESTICIJE KAO OBLIK MEĐUNARODNOG KRETANJA KAPITALA**

**1. GLOBALIZACIJA SVETSKE PRIVREDE**

 Savremeno međunarodno ekonomsko okruženje odlikuje proces globalizacije nacionalnih i regionalnih tržišta. Globalizacijom se označava proces integracije svetskih tržišta kapitala i tehnologije, uz istovremeni proces uspostavljanja i jačanja dominacije globalnih organizacija[[1]](#footnote-1)1 (u daljem tekstu GO) na svetskom poslovnom planu. Intenzivne tehnološke promene i opšti naučni napredak permanentno jačaju intenzitet procesa globalizacije, tako da on postaje dominantan ekonomski i politički fenomen savremenog sveta.

 Procesi globalizacije, konvergencije i homogenizacije ekonomskih aktivnosti početkom novog milenijuma sve više dobijaju na intenzitetu, pa se danas slobodno može reći da gotovo i nema područja ekonomske delatnosti koje nije njima zahvaćeno i koje na neki način "ne nosi pečat" inostranosti ili globalnog imidža. Globalizacija je fenomen koji je povezan sa promenama u strukturi međunarodne proizvodnje i potrošnje, imajući u vidu činjenicu da relativizuje značaj blizine između proizvodnje, sirovina i tržišta. U cilju sniženja troškova i povećanja brzine u dostavi sirovina i gotovih proizvoda, ona proširuje nacionalni prostor za lociranje preduzeća i na taj način otvara mogućnosti slobodnog međunarodnog kretanja kapitala.

 Globalizaciju svetske privrede odlikuje nekoliko esencijalnih elemenata. Jedan od osnovnih je internacionalizacija proizvodnje, odnosno vertikalno i horizontalno povezivanje proizvodnih subjekata iz različitih zemalja. Obeležje ovog procesa je i međunarodna specijalizacija koja podrazumeva visoke tehnološke zahteve na svim nivoima, kao i međuzavisnost različitih nivoa globalizacije, odnosno međuzavisnost uvoza i izvoza, transfera tehnologije, transfera kapitala i direktnih investicija.

 Internacionalizacija ekonomskih aktivnosti, koja je posebno intenzivirana u periodu 80-tih godina prošlog veka, zahvatila je veliki broj zemalja. Promene do kojih je na svetskom tržištu došlo snažno afirmišu činjenicu da samo otvorene ekonomije, spremne da iskreno prihvate novu logiku tržišta i prilagode svoju strukturu i institucije tim procesima, mogu da računaju na pozitivne međunarodne i ukupne ekonomske efekte. Nacionalna tržišta ne mogu u savremenim međunarodnim ekonomskim odnosima biti izolovana od spoljne konkurencije, tako da je zemljama i preduzećima potreban jedan novi pristup uključivanja u globalizovano i konkurentsko ekonomsko okruženje.

 Libaralizacija investicionih, trgovinskih i tehnoloških tokova dovodi do jačanja intenziteta međunarodne proizvodnje i integracije svetske privrede. Tehnološki napredak i liberalizacija ekonomskih politika omogućavaju:

 - bolji pristup inostranim tržištima, čime preduzeća stiču veću slobodu u procesu opsluživanja tih tržišta i organizovanja proizvodnje;

 - bolji pristup inostranim faktorima proizvodnje, kako bi preduzeća na širem geografskom prostoru lakše pribavila neophodne impute za proizvodnju;

 - stvaranje velikih tržišta, proširujući mogućnost ekspanzije preduzeća, ali i jačajući konkurenciju na regionalnom i globalnom nivou.

 Savremena tehnologija, rastuća međuzavisnost svetskih privreda i ogromna ekonomska i politička moć najrazvijenijih zemalja sveta, dovode do nezaustavljivog širenja procesa globalizacije. Takve tendencije, šef Svetske trgovinske organizacije Renato Rudjero, opisao je sledećim rečima "Svako ko veruje da se proces globalizacije može zaustaviti mora nam reći kako zamišlja zaustavljanje ekonomskog i tehnološkog napretka. To je isto kao kad bi neko pokušao da spreči Zemlju da se okreće".

**2. OSNOVNE KARAKTERISTIKE STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA**

 U savremenim međunarodnim ekonomskim odnosima strane direktne investicije (SDI) preuzimaju ključnu funkciju razvojnog faktora, i uz trgovinu postaju osnovni mehanizam globalizacije svetske privrede. Sve oštriji kriterijumi konkurentnosti na međunarodnom tržištu, kao i sve intenzivnije regionalne i druge integracije i međuzavisnosti, nametnuli su privrednim subjektima potrebu da pronađu nove kanale koji će im obezbediti sigurniji pristup tržištima (kako inputa, tako i autputa). U tom kontekstu, strane direktne investicije su se pokazale kao pravo rešenje. Preduzimanjem stranih direktnih investicija na međunarodnom tržištu, privredni subjekti razmeštaju svoje proizvodne sisteme i ostale poslovne funkcije u globalnim razmerama, nastojeći da obezbede najpovoljnije snabdevanje sirovinama, energijom i radnom snagom, s jedne strane, i najprofitabilniji plasman svojih proizvoda i usluga, s druge strane.

Kod direktnih investicija, transfer i ulaganja se vrše, na način i u formi, koji obezbeđuju inostranom investitoru sticanje prava svojine, kontrole i upravljanja. Svrha je stvaranje permanentnog ekonomskog i pravnog interesa, tj. takvog aktivnog interesa u kome je sadržana težnja investitora da kroz kontrolu i upravljanje uloženim kapitalom ostvaruje profit. Jednostavno, direktne investicije su preduzimačke investicije.[[2]](#footnote-2)2

 Glavna odlika SDI je u tome da strani investitor zadržava kontrolu nad investiranim kapitalom i da su one preduzetničkog karaktera. Ujedno, to su i elementi koji determinišu suštinu, pojam i prirodu direktnih investicija i predstavljaju kriterijum za njihovo razgraničavanje od ostalih oblika dugoročnog i kratkoročnog kretanja kapitala. U slučaju SDI, investitor je zainteresovan da zadrži pravo kontrole posla koji finansira, jer je u pitanju veoma kompleksan investicioni paket. On osim kapitala, sadrži tehnologiju, marketinška i menadžerska znanja, lakši pristup tržištima, a uz veći rizik omogućava i ostvarenje većih profita.

Iako su SDI "najskuplja" forma priliva stranog kapitala (zbog visokog prinosa koji se zahteva, posebno u visokorizičnim zemljama), one su istovremeno i najstabilnija forma. S obzirom na to da se proizvodni kapital ulaže sa osnovnim motivom ostvarenja profita, on se po pravilu rentabilno ulaže i to je u interesu oba poslovna partnera. Osim toga, prednost stranih direktnih investicija u odnosu na druge oblike angažovanja inostranog kapitala postoji i u njihovoj neopterećenosti fiksnim plaćanjem kapitala i amortizacijom zajmova, tako da efekti investicija zavise isključivo od ostvarenog dohotka iz proizvodnog procesa.

 Kontrola koju domaći rezidentni imaju nad inostranim rezidentom (preduzeće je inostrani rezident samim tim što ima poslovno sedište i vrši ekonomsku aktivnost u inostranstvu, bez obzira na vlasništvo) može biti potpuna i delimična. Kada se radi o stranim direktnim investicijama, nije dovoljno da preduzeće u inostranstvu bude finansirano iz izvora rezidenata domaće zemlje, već je neophodno da od istih bude i kontrolisano. Najčešće je potrebno posedovati preko 50% akcija nekog preduzeća da bi se obezbedila većina u njegovim upravnim i kontrolnim organima, čime se stiče potpuna kontrola nad preduzećem. Međutim, pojedina nacionalna zakonodavstva predviđaju i mogućnost postojanja kvalifikovane većine od dve trećine ili tri četvrtine vlasništva za donošenje bitnih odluka u preduzeću, tako da u tim slučajevima posedovanje 51% svojine nad preduzećem nije dovoljno da bi se steklo pravo upravljanja. Sa druge strane, postoje slučajevi akcionarskih društava čiju strukturu čini veliki broj ulagača akcionara, tako da se kontrola nad njima stiče i posedovanjem manjeg procenta akcija. U tim slučajevima, kada su akcije raspoređene na veliki broj neorganizovanih akcionara, nekada će biti dovoljan i paket akcija znatno manje vrednosti (u visini na primer 10-15% ukupnog kapitala) da bi se uspostavilo pravo kontrole i upravljanja nad preduzećem. Dakle, sa aspekta preciznog definisanja i razlikovanja direktnih stranih investicija, treba imati u vidu da nije relevantan procenat vlasništva nad preduzećem, već pre svega mogućnost njegove kontrole i uticaja na njegovo poslovanje.

 Strane direktne investicije predstavljaju ključnu kariku integracije proizvodne i marketing funkcije preduzeća sa svetskim tržištem. Kao kategorija međunarodne ekonomije, SDI su u suštini postale bitan element investicionih i proizvodnih strategija savremenih korporacija. Kao integralan deo procesa internacionalizacije proizvodnje i procesa globalizacije ekonomskih aktivnosti, one su postale neophodan preduslov za ostvarivanje ekspanzije preduzeća na međunarodnom tržištu, jer bi se u protivnom ista suočila sa gubljenjem sopstvene konkurentnosti i pozicije na globalnom planu.

 Strane direktne investicije po pravilu nisu nezavisna, posebna i odvojena ulaganja, već su povezana sa drugim sličnim aktivnostima investitora. Pošto služe za uspostavljanje ili povećavanje permanentnog poslovnog interesa i aktivnosti, one se obično preduzimaju u skladu sa dugoročnim programima koji se ne menjaju lako, a pogotovo u kratkim vremenskim periodima. Iz tog razloga, malo je verovatno da će se strani kapital uložen u vidu direktnih investicija (osim u slučaju nepredviđenih vanrednih okolnosti) brzo povući, odnosno da će se ukupni obim ulaganja po ovom osnovu preko noći promeniti ili značajno oscilirati, što predstavlja poseban kvalitet ovog oblika međunarodnog kretanja kapitala.

**2.1. Podela stranih direktnih investicija**

Osnovna podela SDI obuhvata sledeće oblike ovih investicionih aranžmana: horizontalne, vertikalne i konglomeratske strane direktne investicije

*Horizontalne strane direktne investicije* nastaju kada preduzeće tj. globalna organizacija organizuje i dislocira proizvodnju svojih proizvoda u više poslovnih jedinica koje se nalaze u različitim zemljama. Ti novi pogoni u različitim zemljama mogu nastati na više načina:

 - kupovinom kontrolnog stoka akcija (51%) postojećeg preduzeća koje proizvodi isti proizvod, čime se stiče pravo upravljanja preduzećem ;

 - osnivanjem potpuno novog preduzeća, njegovom izgradnjom, opremanjem i organizovanjem proizvodnje (greenfield investment). Takvo preduzeće je u potpunom vlasništvu stranog investitora;

 - spajanjem (merger) sa stranom kompanojom u istoj proizvodnoj grupaciji.

 Mogući su i sledeći oblici sticanja vlasništva nad imovinom preduzeća (naročito u tranzicionim zemljama), koji se mogu svrstati u red horizontalnih direktnih investicija:

 - direktna kupovina celog postojećeg preduzeća u procesu privatizacije ili od njegovog privatnog vlasnika;

 - dokapitalizacija, koja predstavlja direktno investiranje u preduzeće, čime se stiče pravo upravljanja preduzećem i

 - zamena inostranog duga za akcije (dept equiti swap) preduzeća, kojom se takođe može ostvariti vlasništvo nad kotrolnim stokom akcija i tako realizovati direktno investiranje.

Jedinstveno vlasništvo i kontrola nad različitim pogonima u raznim zemljama (pogoni proizvode isti proizvod) ovom tipu GO pružaju određene prednosti. One su, pre svega, vezane za činjenicu da horizontalne GO razmenu složenih i specifičnih znanja koja poseduju i kojima je teško trgovati na klasičan način obavljaju između različitih afilacija u svom sastavu.

 *Vertikalne strane direktne investicije* su nešto užeg opsega od onih horizontalnog tipa. One se preduzimaju u situacijama kada GO vrši alokaciju neke operacije iz lanca proizvodnje ili marketinga po poslovnim jedinicama na različitim stranim destinacijama. I u ovom slučaju, te nove poslovne jedinice mogu nastati na jedan od pominjanih načina nastanka horizontalnih investicija.

 *Konglomeratske strane direktne investicije* su najređi tip stranih direktnih investicija. One su pre svega motivisane željom da se divezifikacijom proizvodnje različitih proizvoda u pogonima različitih zemalja obezbedi minimiziranje rizika poslovanja i stvore veće mogućnosti za ostvarivanje finansijske dobiti. Ukoliko dođe do pada tražnje za jednom grupom proizvoda koji se proizvode na jednoj geografskoj lokaciji, problem se rešava orijentacijom ka drugoj grupi proizvoda i drugim geografskim lokacijama koje nemaju problema sa opadajućom tražnjom.

**2.2. Osnovni mehanizmi realizacije SDI**

 Sa aspekta strateških međunarodnih opredeljenja globalnih organizacija, strane direktne investicione aktinosti se mogu realizovati na više načina, od kojih su najvažniji:

1. podizanje potpuno novog proizvodnog pogona na stranom tržištu (greenfield investment)

 b) zajednička ulaganja (joint ventures)

 c) ulaganje u postojeće firme i aktivnosti tj. akcije spajanja i kupovine kompanija (mergers & acquistion)

- Jedan od veoma čestih oblika SDI aktivnosti odnosi se na zasnivanje potpuno novih aktivnosti (ili ogranaka) kompanija. Ovaj oblik investicionog angažovanja tiče se onih direktnih stranih ulaganja kod kojih dolazi do osnivanja novih pogona ili aktivnosti od strane neke kompanije, koja te novoosnovane pogone uključuje u svoju integralnu strategiju nastupa na svetskom tržištu.

 - zajednička ulaganja (joint ventures), takođe predstavljaju jedan od oblika međunarodnog kretanja kapitala. Devedesete godine dvadesetog veka, koje su obeležene širenjem globalizacije i internacionalizacije međunarodne ekonomije, afirmisale su zajednička ulaganja kao mehanizam koji podstiče privlačenje inostranog kapitala (pre svega u zemlje u razvoju).

 Zajednička ulaganja su investicioni poduhvati u kojima najmanje dva partnera stvaraju novi poslovni entitet koji kontrolišu. U tom slučaju nastaje novi entitet, kao novi poslovni konkurent na tržištu, dok kod integracije i spajanja dvaju preduzeća, jedno od njih prestaje da postoji. Dakle, zajednička ulaganja predstavljaju svaki oblik dugoročnije poslovne saradnje koji nije integracija, a u kojoj dva ili više ekonomskih entiteta poseduju dovoljan procenat vlasništva nad kapitalom za odgovarajući stepen kontrole, odnosno za uticaj na ključna područja poslovanja i donošenja odluka.

 Osnovni motivi ulaska u zajednička ulaganja, koji su komplementarni sa samim ciljevima ulaganja, su:

a) obezbeđenje kapitala ili nedovoljnih investicionih sredstava,

b) prevazilaženje barijera ulaska i uključivanja na domaće i međunarodno tržište,

c) sticanje određenih tržišnih pozicija-tržišne snage i

d) korišćenje komplementarne tehnologije ili tehnike.

 Motivi za zajednička ulaganja su različiti, a sve u zavisnosti od zemalja, industrijskih grana ili preduzeća koja ulaze u zajedničko ulaganje. U tom kontekstu, zanimljive su razlike u motivima između preduzeća iz razvijenih zemalja i iz zemalja u razvoju. Jedan istraživački uzorak je recimo pokazao da u slučaju zajedničkih ulaganja u razvijenim zemljama 64% ispitanika su kao motiv naveli potrebu "za sposobnostima i znanjima" partnera sa kojim se ugovor zaključivao, a 17% državne restrikcije. U slučaju zemalja u razvoju, 57% preduzeća sklapa zajednička ulaganja da bi zaobišlo državne restrikcije, a 38% navodi potrebu za partnerovim sposobnostima kao motivaciju ulaska u ugovor.[[3]](#footnote-3)3

- Investicije u inostranstvu se mogu ostvarivati i kroz formu ulaganja u postojeća preduzeća i aktivnosti. Takav način međunarodnog investiranja se ostvaruje bilo u formi pripajanja tj. integracije (mergers) ili otkupljivanja odnosno preuzimanja firmi (acquisition, takeovers, buyouts).

 Spajanje (merger) dve kompanije predstavlja slučaj fuzije dva jednaka partnera, tj. slučaj kada se dve kompanije udružuju radi stvaranja nove firme (u najvećem broju slučajeva) putem objedinjavanja ili povezivanja svojih interesa. U praksi je nekada veoma teško napraviti razliku između spajanja i tzv. preuzimanja (take-over), odnosno kupovine većinskog investicionog paketa. Zato se spajanja (merger) najčešće posmatraju kao većinske kupovine (majority aquisition), upravo iz razloga postojanja nejasnoća u praksi vezanih za dileme o tome da li se radi o prostom preuzimanju ili stvarnoj fuziji. Spajanje obično motiviše postojanje želje za udruživanjem obe kompanije, koje u taj proces ulaze dobrovoljno i po približno jednakim uslovima. Za razliku od toga, preuzimanje se obično ostvaruje bez postojanja želje da se taj poduhvat ostvari (od strane kompanije koja se preuzima). Vrlo često se poslovi preuzimanja javljaju kada dolazi do napuštanja nekih aktivnosti ili programa, pa jedna kompanija jednostavno proda drugoj taj deo u koji druga kompanija želi da uđe ili sa njim proširi svoje (slično) poslovanje.

**2.3. Osnovni motivi preduzimanja SDI**

 Integracija svetske privrede, oličena u internacionalizaciji međunarodne proizvodnje, osnovna je karakteristika savremenih međunarodnih ekonomskih odnosa. Tako formirana svetska privreda zasniva se na masovnom izvozu kapitala koji je prvenstveno izazvan postojanjem "viška" kapitala u odnosu na mogućnost njegovog rentabilnog ulaganja u najrazvijenijim kapitalističkim zemljama. Osnovni motiv vlasnika tj. izvoznika kapitala jeste ostvarivanje što veće mase i stope profita. Rukovodeći se profitnom motivacijom, vlasnici kapitala, nakon iskorišćavanja najpovoljnijih mogućnosti njegovog plasmana u domaćoj zemlji, prelaze na investiciono angažovanje u inostranstvu, odnosno na plasman kapitala na inostrana tržišta u cilju obezbeđenja viših profitnih stopa.

 Da bi došlo do investicionog angažovanja u inostranstvu neophodno je da profitna stopa bude veća od one koju je moguće postići u zemlji porekla kapitala. Uslov za izvoz kapitala je, dakle, postojanje razlika u visini profitnih stopa, te na taj način izvoz kapitala predstavlja sredstvo za izjednačavanje nacionalnih profitnih stopa. Međutim, u uslovima savremenog ekonomskog okruženja kapital se sve češće kreće i između razvijenih zemalja i to u uslovima istih ili približno istih profitnih stopa. Ovde se radi o konkurentskoj borbi za "sigurnosno" plasiranje kapitala. Tada do izražaja dolaze ostali relevantni faktori, kao što su: širina i kvalitet tržišta, razvijenost infrastrukture, kvalifikovanost radne snage i politička, odnosno makroekonomska stabilnost zemalja domaćina stranih investicija.

 Izvozom kapitala, posle izvesnog vremena ostvaruju se prihodi u obliku preduzetničke dobiti, kamate, dividende, emisione ili osnivačke dobiti. Zemlje izvoznice kapitala, izvozom ovog proizvodnog faktora ostvaruju brojne pozitivne efekte kao što su: povećanje nacionalnog dohotka, poboljšanje sopstvene pozicije na svetskom tržištu, zauzimanje odgovarajućeg položaja u međunarodnim političkim odnosima i slično.

 U savremenim uslovima, motivi investiranja u inostranstvu su kompleksni i međusobno povezani. Hymer[[4]](#footnote-4)4 ističe postojanje dva motiva zbog kojih investitor nastoji da ostvari kontrolu nad uloženim kapitalom, razlikujući pri tome dve grupe stranih direktnih investicija:

 - SDI koje su slične portfolio investicijama. Imajući u vidu činjenicu da je primarni motiv investiranja ostvarivanje što višeg prinosa na uložena sredstva, ono što investitora usmerava na nova ulaganja jeste njegova intencija da obezbedi mudro korišćenje svoje imovine (kapitala) i veću sigurnost svoje investicije. Ovaj tip SDI javlja se kada je nepoverenje prema stancima veliko i kada su rizici zemlje visoki.

 - Međunarodne operacije preduzeća kod kojih cilj nije mudro korišćenje sredstava, niti je motiv ulaganja postojanje više kamatne stope. U ovom slučaju, primarni motiv investiranja postaje profit koji obezbeđuje kontrolu nad stranom kompanijom, eliminaciju konkurencije i diverzifikaciju ekonomskih aktivnosti.

 Motivi preduzimanja stranih direktnih investicija su mnogo širi od finansijske dobiti i obavezno podrazumevaju širenje aktivnosti matične kompanije na globalnom nivou na jedan od sledećih načina:

 - *supplay oriented SDI* - koje se preduzimaju radi pribavljanja resursa za proizvodnju. Ovde se uglavnom radi o ulaganju razvijenih zemalja u nerazvijene zemlje radi obezbeđivanja jeftinih sirovina i radne snage,

 - *demand oriented SDI* - koje su motivisane tražnjom. U ovom slučaju, kapital se obično kreće na relaciji između dve razvijene zemlje u očekivanju da će veća tražnja na drugom razvijenom tržištu opravdati ulaganja, koja će biti isplativija od direktnog izvoza,

 - *trade oriented SDI* - motiv proširenja trgovine takođe objašnjava kretanje stranih direktnih investicija.

**2.4. Globalne organizacije kao nosioci stranih direktnih investicija**

Institucionalni nosioci procesa globalizacije su velike globalne organizacije (multinacionalne kompanije), koje u savremenim uslovima privređivanja čine skelet svetske privrede. Zahvaljujući svojim obeležjima, one postaju sve značajniji subjekt funkcionisanja međunarodnih ekonomskih odnosa. "Globalne organizacije predstavljaju grupu ekonomskih jedinki, koje nezavisno od pravnog oblika ili sektora poslovanja, deluju u dve ili više zemalja, i to u sistemu odlučivanja koji pruža mogućnost da se uz pomoć jednog ili više centara odlučivanja vodi konkretna politika i zajednička strategija. Takve jedinke su povezane vlasničkim vezama ili na drugi način, tako da jedna ili više njih mogu vršiti značajan uticaj na poslovanje ostalih, posebno kada je reč o raspodeli znanja, resursa i odgovornosti".[[5]](#footnote-5)5

 Globalne organizacije igraju najznačajniju ulogu na međunarodnom planu i postale su prvorazredna ekonomska sila i najmoćniji subjekat međunarodnih ekonomskih odnosa. One su nosioci tehničkog progresa, organizatori proizvodnje u globalnim razmerama i najznačajniji institucionalni nosioci prenosa ekonomskih aktivnosti u druge države sveta.

 Snaga globalnih organizacija potiče iz njihove jedinstvene sposobnosti da finansije, tehnologiju i savremeno moderno poslovanje iskoriste za integraciju proizvodnje na svetskom nivou i tako otvore put ka velikom svetskom tržištu. Mnoge od ovih korporacija imaju veliki broj svojih filijala po drugim državama sveta u kojima je zaposlena radna snaga iz zemalja u kojima su te afilacije locirane. One, samim tim, postaju deo privreda onih zemalja unutar kojih vrše svoju ekonomsku aktivnost. Ekonomska snaga omogućuje globalnim organizacijama politički uticaj na unutrašnje odnose matične zemlje i zemalja u kojima imaju svoje filijale. Na taj način stvaraju povoljne uslove za vlastito poslovanje i veću dobit.[[6]](#footnote-6)6

 Globalne organizacije danas dominiraju globalnim tržištem roba, usluga i kapitala, pa se tako na svetskoj ekonomskoj sceni umesto Smith-ove "nevidljive ruke tržišta", javlja "vidljiva ruka" globalnih organizacija. One su personifikacija vladajuće poslovne filozofije savremenog društva, koja ističe stav da čitav svet predstavlja jedinstveno trište.

 Globalne organizacije kontrolišu jednu polovinu svetske industrijske proizvodnje, preko 60% svetske trgovine (od toga se oko 50% vrši između matičnih preduzeća i filijala globalnih kompanija, odnosno kao tzv. intrafirmska trgovina) i četiri petine patenata i licenci za novu tehnologiju, tehniku i know-how. Pod njihovom kontrolom je devedeset odsto svetskog tržišta pšenice, kafe, kukuruza, drveta, duvana i rude gvožđa. One kontrolišu osamdeset pet odsto tržišta bakra i boksita, osamdeset odsto tržišta čaja i olova, sedamdeset pet odsto tržišta banana, prirodnog kaučuka i sirove nafte.[[7]](#footnote-7)7

 Na početku 21. veka došlo do ekspanzije broja filijala u inostranstvu[[8]](#footnote-8)8 čiji se promet ceni na oko 90% vrednosti svetskog izvoza. Najveće globalne organizacije imaju svoja predstavništva i svoje afilijacije u mnogim zemljama sveta. Tako npr. švajcarski gigant u oblasti elektronskog inženjerstva "ABB" ima svoje pogone u 140 zemalja sveta. Danska korporacija "Dutch Royal Shell" vadi naftu iz 50 zemalja, rafinira u 35 i ima tržište u preko 100 svetskih zemalja, dok "ICI", vodeća britanska hemijska kompanija, ima proizvodne pogone u 40 zemalja, a preko svojih filijala, prodaje u 150 zemalja.

Analiza Konferencije UN za trgovinu i razvoj (UNKTAD) pokazala je da početkom novog milenijuma među stotinu vodećih ekonomskih subjekata u svetu njih 29 nisu bile države, već globalne organizacije. Tako je npr. američka korporacija "Ekson Mobil" veća i snažnija od ekonomije Pakistana, zemlje sa preko 140 miliona stanovnika, čiji je BDP vredeo u 2000. godini 62 milijarde dolara.[[9]](#footnote-9)9 Moćni američki automobilski gigant "General Motors" je prema istoj analizi bio na 47. mestu sa 56 milijardi dolara, ispred vrednosti ekonomije Perua, Novog Zelanda i Mađarske, dok se Nigerija po privrednoj aktivnosti nalazi između "Daimler - Chrysler-a" i "General Electric-a". Duvanska kompanija "Filip Moris", sa dodatnom vrednošću od 19 milijardi dolara, bila je u istoj ekonomskoj ravni sa Tunisom, Hrvatskom i Gvatemalom, a ispred ekonomije Slovenije.

 Sto najvećih globalnih organizacija učestvuju sa 1/3 u ukupnom svetskom stranom direktnom investicionom stanju. Posedovanje tako visokog obima aktive i značajno učešće u ukupnom svetskom SDI stanju, omogućuje ovim kompanijama snažno uticanje na proizvodnju, trgovinske i tehnološke tokove. One imaju i veliki uticaj na zaposlenost, kako svojih matičnih zemalja, tako i zemalja u kojima su locirane njihove filijale. Američka kompanija General Electric je 1999. godine od ukupno 310.000 zaposlenih imala 143.000 radnika u inostranstvu.[[10]](#footnote-10)10

**3. UTICAJ STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA PRIVREDNU AKTIVNOST ZEMLJE DOMAĆINA**

# 3.1. SDI u funkciji podsticanja spoljnotrgovinske razmene zemlje domaćina

Proces intenziviranja stranog direktog investiranja u velikoj meri je izmenio ulogu međunarodne ekonomske razmene u svetskom ekonomskom sistemu. Klasična trgovina se u savremenim uslovima privređivanja sve više zamenjuje investicijama povezanim sa trgovinom, tako da postoji tesna povezanost SDI aktivnosti i međunarodne trgovine.

 Strane direktne investicije u novim uslovima postaju alternativa međunarodnoj trgovini, jer lokalna proizvodnja filijala globalnih organizacija supstituiše izvoz matične kompanije u zemlju domaćina SDI. Supstitutivni odnos podrazumeva da roba do određenog tržišta može doći ili putem trgovine ili putem SDI, tako da se one mogu naći u odnosu međusobne supstitucije. Komplementaran odnos međunarodne trgovine i SDI podrazumeva da SDI mogu dopunjavati trgovinu, tako što će povećavati atraktivnost izvoza iz zemlje investitora. Globalne organizacije šire izvoz u neku zemlju kroz uspostavljanje proizvodnih pogona u njoj, kroz kasnija ulaganja kao što je izvoz opreme za nove pogone filijale u inostranstvu i slično.

 Dakle, strane direktne investicije generišu uvozne trgovinske tokove između zemalja investitora i zemalja domaćina. To se ostvaruje tako što u zemlju domaćina prvo dolazi uvoz u obliku opreme, tehničkih usluga i drugih roba i usluga, potrebnih za novu filijalu, posle čega sledi i uvoz inputa za sam proces proizvodnje. Ako SDI doprinose ekonomskom rastu zemlje domaćina, tada može doći do kreiranja dodatne uvozne tražnje koju mogu podmirivati kompanije iz zemlje investitora.

*Intra-firmska trgovina* predstavlja međunarodnu trgovinu koja se odvija unutar sistema globalnih organizacija i njihovih filijala, formiranih putem stranih direktnih investicija. Radi se, dakle, o trgovini proizvodima i uslugama na međunarodnom nivou, pri kojoj, za razliku od klasične trgovine, ti proizvodi i te usluge ostaju unutar globalnih organizacija. Na taj način, mreže GO i njihovih filijala postaju značajan učesnik međunarodne trgovine. Globalne organizacije, kao pandan direktnoj trgovini, afirmišu strane direktne investicije i trgovinu između matičnih kompanija i filijala, zaobilazeći na taj način konvencionalno tržište.

 Prema nekim procenama, intra-firmska trgovina čini oko 1/3 svetske trgovine, a početkom 21. veka ona je rasla brže nego ukupna svetska trgovina. Globalne organizacije ostvaruju značajan deo prodaja na svetskom trištu, pri čemu se veliki deo tih prodaja ostvaruje između matičnih kompanija i njihovih filijala tj. posredstvom intra-firmske trgovine. Više od polovine izvoza stranih filijala američkih i japanskih GO se u tom periodu ostvarivalo na bazi intra-firmskre razmene, dok je oko 40% izvoza matičnih kompanija ovih dveju zemalja bilo usmeravano njihovim filijalama.[[11]](#footnote-11)11

 Intrafirmska trgovina u današnjim uslovima nije ograničena samo na tokove između matične kompanije i njenih filijala, već se javljaju i tokovi između različitih filijala unutar jednog sistema GO.

**3.1.1. Uticaj SDI na izvoz zemlje domaćina**

 Poseban značaj kod stranih direktnih investicionih aktivnosti ima ona komponenta investicionog paketa koja se odnosi na obezbeđenje pristupa međunarodnim tržištima roba i kapitala i širenje izvoza industrijskih i drugih proizvoda. Ovo je naročito važno za privrede u tranziciji, čije funkcionisanje zavisi od rasta izvoza, koji može obezbediti smanjivanje spoljnotrgovinskog deficita i pružiti neophodna sredstva za rešavanje problema zaduženosti.

 Pored toga što donose strani kapitala i moderna tehnološka znanja, strane direktne investicije omogućavaju i lakši pristup međunarodnoj trgovini i uključivanje u globalne distributivne mreže globalnih organizacija.[[12]](#footnote-12)12 U tom smislu, neki od glavnih efekata SDI na izvoznu konkurentnost domaće privrede su sledeći:[[13]](#footnote-13)13

 - *Obezbeđenje pristupa međunarodnim tržištima*. Unapređenje izvoza ne podrazumeva samo konkurentne proizvode, već i neophodnost postojanja stručnosti i znanja iz oblasti marketinga i međunarodnog poslovanja. Najveću korist SDI mogu doneti upravo u ovoj oblasti, posebno kada se radi o tržištima gde razgranate distributivne mreže i kreiranje trgovačkih marki (brand names) imaju važnu ulogu u plasmanu proizvoda. U trgovini proizvodima visokih tehnoloških vrednosti (koja se uglavnom odvija između globalnih organizacija i njihovih filijala – tzv. intrafirmska trgovina), uključivanje u mreže globalnih organizacija može imati odlučujući značaj za povećanje izvoza.

 Direktnim investiranjem obezbeđuje se uvoz nove i efikasne organizacije proizvodnje, novih metoda upravljanja, kao i sticanje savremenih menadžment i marketinških znanja. Kreiranje savremenih i tržišno orijentisanih organizacionih struktura realizuje se tako što uspešne strane kompanije direktnim stranim investiranjem nameću novi sistem upravljanja i rukovođenja koji je usklađen za zahtevima savremenog tržišta. Na taj način, zaposleni u zemljama plasmana SDI stiču moderna organizaciona, proizvodna, tehnička i komercijalna iskustva, čime se kvalitativno poboljšava struktura radne snage.

 - *Izgradnja lokalnih veza*. U situaciji kada globalne organizacije obezbeđuju inpute za svoju proizvodnju na lokalnim tržištima, SDI u okviru izvozno orijentisanih sektora na indirektan način povezuju domaće dobavljače sa inostranim tržištem. Takva domaća preduzeća mogu vremenom postati sposobna da i samostalno nastupaju na međunarodnim tržištima. Izbor globalnih organizacija da koriste proizvode domaćih proizvođača je, pre svega, uslovljen troškovima i uslovima isporuke neophodnih proizvodnih inputa. Moguće je da u početnim periodima ulaska u novu zemlju globalna organizacija nastavi da se snabdeva preko uhodanih kanala dobavljača iz inostranstva, sa kojima postoji već razgranata mreža poslovnih veza. Međutim, s obzirom da postojanje dobavljača u blizini proizvodnih pogona ima brojne prednosti jer omogućava sniženje troškova nabavke i povećanje efikasnosti poslovanja, globalne organizacije mogu investirati u razvoj mreže lokalnih dobavljača, pod uslovom da troškovi unapređenja tehnologije i kvaliteta nisu suviše visoki. U slučaju visokih troškova razvoja dobavljača za globalne organizacije, neophodna je podrška države lokalnim preduzećima u cilju jačanja sposobnosti i dostizanja potrebnog nivoa tehnološke baze.

 - *Kreiranje statičkih konkurentskih prednosti*. Prilivom stranih direktnih investicija, zemlja domaćin može obezbediti nedostajuće resurse kao što su kapitalna dobra, znanje, tehnologija i dr., a koji su neophodni za efektivno korišćenje postojećih komparativnih prednosti (prirodni resursi, jeftina radna snaga idr.). Globalne organizacije mogu doprineti poboljšanju sposobnosti i veštini svojih zaposlenih, ali ne mogu unaprediti lokalnu bazu obrazovanja. Ukoliko sama zemlja domaćin ne ulaže u poboljšanje obrazovne strukture stanovništva, postoji opasnost da izvozni rast baziran na aktivnostima GO dostigne svoj vrhunac i uđe u stagnaciju.

 - *Kreiranje dinamičkih konkurenskih prednosti*. U zemljama sa dobrom obrazovnom bazom, globalne organizacije mogu doprineti kreiranju dinamičkih konkurenskih prednosti donoseći nova znanja i tehnologije. Ovo je bio slučaj sa dinamičkim sektorima, kao što je elektronska idustrija u nekim zemljama jugoistočne Azije. SDI su omogućile razvoj novih izvozno orijentisanih industrija, pre svega elektronske, obezbeđenjem povlašćenog pristupa izvoznim tržištima u okviru sistema globalnih organizacija, ili kroz veze sa njima. Tako su u elektronskoj industriji, američke globalne organizacije osnovale filijale u Aziji, kao deo svoje integrisane mreže proizvodnje i trgovine. Kao rezultat intenzivnih izvoznih aktivnosti američkih filijala, neke od zemalja ovog regiona (Singapur, Malezija, Tajvan, Južna Koreja i dr.) su integrisane u međunarodnu podelu rada u elektronskoj industriji i specijalizovane u proizvodnji za svetsko tržište. Ove zemlje, koje su 70-ih godina 20. veka bile lokacija za montažu proizvoda japanskih i američkih globalnih organizacija, danas su uključene u sve faze proizvodnje u industriji poluprovodnika, elektronike, kompjutera, i značajni su akteri u globalnoj trgovini. Malezija je postala najveći svetski izvoznik i treći svetski proizvođeč elektronike i poluprovodnika, a Južna Koreja, Tajvan i Singapur najveći izvoznici poluprovodnika i drugih elektronskih komponenti iz zemalja u razvoju i među vodećim u svetu, oslanjajući se velikim delom na tehnologiju, organizaciona znanja i marketing mrežu globalnih organizacija iz razvijenih zemalja.

 Ima mnogo primera pozitivnog uticaja aktivnosti stranih filijala na izvozne karakteristike zemalja domaćina stranih direktnih investicija. Jedan od njih je i primer Velike Britanije, čiji je izvoz tokom 80-ih godina 20. veka bio obavljan posredstvom stranih filijala globalnih organizacija prisutnih u ovoj zemlji i to u meri od 30% njenog ukupnog izvoza. U 1992. godini, britanske fabrike "Toyota", "Honda" i "Nisan" (otvorene u drugoj polovini 80-ih, kao izvozna baza za trište EU-je) izvezle su 80% autputa u ovoj industriji, dok je "Nisan" u 1993. godini bio najveći izvoznik automobila u ovoj zemlji.[[14]](#footnote-14)14 Aktivnosti japanskih kompanija u britanskoj automobilskoj industriji su rezultirale poboljšanjem njenih izvoznih performansi. Možemo navesti i primer koji je vezan za irsku elektronsku industriju. Ova industrija, koju organizuju poznate svetske kompanije, zauzimala je drugo mesto po veličini u ovoj zemlji, stvarajući oko trećinu irskih izvoznih prihoda. Prilično brz rast izvozno orijentisanih SDI u sektoru industrije ove zemlje, doveo je do toga da su skoro 60% dodate vrednosti ostvarivale strane izvozno orijentisane firme, koje su ujedno zapošljavale 45% zaposlenih u industriji.[[15]](#footnote-15)15

 Doprinos SDI aktivnosti jačanju izvoznih performansi zemalja domaćina ovog oblika međunarodnog kretanja kapitala posebno je značajan za zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji. Strane filijale u ovim zemljama bile su uglavnom više izvozno orijentisane u odnosu na domaće firme, a njihova sklonost izvozu rasla je proporcionalno dužini vremena obavljanja ekonomskih aktivnosti na stranoj destinaciji, čime su ostvarivale pozitivnu ulogu u rastu učešća pomenutih grupacija zemalja u ukupnom svetskom izvozu.

 Donoseći nove proizvodne aktivnosti zasnovane na modernoj tehnologiji i znanju i povezujući lokalnu proizvodnju u globalne korporativne sisteme, strane kompanije su u velikoj meri bile nosioci kreiranja novih spoljnotrgovinskih tokova. Prema tome, doprinos stranih direktnih investicija poboljšanju međunarodne konkurentnosti i izvoznih performansi ovih zemalja biće utoliko veći ukoliko one budu otvorenije prema stranim direktnim investicijama.

1. 1 Globalne organizacije predstavljaju poslovne organizacije koje sprovode delatnost na globalnom nivou čime stvaraju svetski razgranate aktivnosti integrisane kroz nacionalna tržišta. [↑](#footnote-ref-1)
2. 2 Ognjanović, V., Zajednička ulaganja domaćih i stranih preduzeća – koncepcija i mehanizmi, Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 1998., str .21. [↑](#footnote-ref-2)
3. 3 Ognjanović. V., Zajednička ulaganja domaćih i stranih preduzeća - koncepcija i mehanizmi, Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 1998., s. 38. [↑](#footnote-ref-3)
4. 4 Hymer, S. H., The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment, Mit Press, 1976. [↑](#footnote-ref-4)
5. 5 Definicija je data od strane Komisije OUN za globalne organizacije. [↑](#footnote-ref-5)
6. 6 Simić J., Tehnike i oblici međunarodnog poslovanja, Visoka poslovna škola strukovnih studija Novi Sad, 2011., str. 70. [↑](#footnote-ref-6)
7. 7 Milovanović, M., Transnacionalne kompanije kao sudbina, Ekonomist magazin, 17. januar, 2000., str. 38. [↑](#footnote-ref-7)
8. 8 Broj transnacionalnih korporacija u svetu iznosio je 63.000 matičnih TNK i 690.000 njihovih afilijacija lociranih širom sveta. [↑](#footnote-ref-8)
9. 9 Zemlje su rangirane po bruto domaćem proizvodu (BDP), a globalne organizacije po "dodatnoj vrednosti" - sumi profita pre plaćanja poreza, plata, odbitaka i amortizacije za 2000. godinu. [↑](#footnote-ref-9)
10. 10 World Investment Report 2001, Promoting Linkages-Overview, str. 6. UNCTAD. [↑](#footnote-ref-10)
11. 11 World Investment Report, 1995., p.195. [↑](#footnote-ref-11)
12. 12 Đurić D., Ekonomsko finansijski odnosi sa inostranstvom – politika i praktične mere unapređenja izvoza, Ekonomski anali, Tematski broj, Beograd, septembar 2003., str. 189. [↑](#footnote-ref-12)
13. 13 UNCTAD; World Investment Report 2000., New York and Geneva 2000., str. 190. [↑](#footnote-ref-13)
14. 14 World Investment Report 1995, UNCTAD, UN, New York and Geneva, 1995, p. 236. [↑](#footnote-ref-14)
15. 15 World Investment Report 1998, UNCTAD, UN, New York and Geneva, 1998, p. 105. [↑](#footnote-ref-15)