**STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U FUNKCIJI JAČANJA IZVOZNE KONKURENTNOSTI PRIVREDE SRBIJE**

**Rezime**

Globalizacija ekonomskih aktivnosti nameće potrebu svim zemljama da se intenzivno uključuju u tokove međunarodne ekonomske saradnje i procese razmene roba, usluga, rada i kapitala. Veća integrisanost u međunarodne ekonomske i trgovinske tokove naročito je značajna za male zemlje, s obzirom na to da limitiranost resursa i nedovoljna domaća proizvodnja nameću potrebu za većim uvozom. Sa druge strane, veći uvoz nameće potrebu za većim izvozom, da bi se rastući uvoz mogao finansirati.

Prilagođavanje izazovima globalizacije važan je zadatak svih država, kako bi se mogao ostvariti osnovni ekonomski cilj, a to je rast životnog standarda svih građana. U tom smislu, u okviru ovog rada, posebna pažnja se posvećuje stanju spoljnotrgovinske razmene i analizi efekata stranih direktnih investicija na izvoznu konkurentnost i povećanje izvoza nacionalne ekonomije, kao jednom od najbitnijih uslova ekonomskog napredovanja u budućnosti. Osnovni cilj rada je da se ukaže na značaj uticaja stranih direktnih investicija na jačanje izvoznih aktivnosti privrede Srbije, kao i na važnost dinamiziranja izvoznih aktivnosti i kvalitativnih promena strukture domaćeg izvoza. Teorijska elaboracija i postavljeni zadaci opredelili su nas da u radu koristimo deskriptivnu, komparativno-istorijsku i analitičko-sintetičku metodu, kao i analizu sadržaja.

**Ključne reči**: globalizacija, izvoz, strane direktne investicije, ekonomski rast.

**Uvod**

Da bi u kontinuitetu ostvarivala visoke stope privrednog rasta i konstantno povećanje bruto domaćeg proizvoda i standarda stanovnika, Republika Srbija mora stalno i brzo da povećava svoj izvoz. Povećanje izvoznih prihoda je važan uslov servisiranja visokog nivoa spoljnog duga i obezbeđivanja sredstava za finansiranje uvoza opreme i tehnologije, a to znači i uslov ekonomskog razvoja u narednim godinama.Projektovani dinamičan rast otplate spoljnog duga pokazuje da će se u budućem periodu za uredno servisiranje dužničkih obaveza izdvajati sve veći deo bruto domaćeg proizvoda. Sa porastom otplate dospelog duga, u narednim godinama pritisak na devizne rezerve će rasti, tako da je neophodno insistirati na povećenju izvoza kao najboljem načinu finansiranja deficita trgovinskog bilansa. Da bi se to postiglo, neophodno je delovati u pravcu intenzivnijeg privlačenja stranih direktnih investicija i ostvarivanja kvalitativnih promena strukture domaćeg izvoza i njenog prilagođavanja svetskoj uvoznoj tražnji. Imajući u vidu činjenicu da strane direktne investicije predstavljaju važno sredstvo jačanja izvoznih aktivnosti i daljeg razvoja srpske privrede, strategija priliva ovog oblika međunarodnog kretanja kapitala mora postati okosnica njene buduće ekonomske i razvojne politike.

**Potreba jačanja izvoznih aktivnosti nacionalne privrede**

Republika Srbija, kao relativno mala zemlje sa nedovoljno razvijenom infrastrukturom, nepovoljnom privrednom strukturom i skromnim razvojnim resursima, mora težiti izgradnji izvozno orijentisane privrede, sa razvijenim sektorom razmenljivih dobara (industrija i poljoprivreda). U takvoj zemlji, nameće se potreba za povećanjem izvoza zbog sledećih razloga:

- ograničenost domaćeg tržišta ne može obezbediti ekonomiju obima, a time i jedan od najbitnijih uslova za jačanje konkurentske pozicije domaćih preduzeća na svetskom tržištu;

- nedostatak osnovnih proizvodnih inputa kao i neophodnost zadovoljavanja potreba svih građana, kroz kupovinu robe i usluga, neminovno dovode do rasta uvoza, čime se povećava potreba i za većim izvozom kako bi se spoljnotrgovinski sektor održao u ravnoteži. Mala zemlja ne može da obezbedi dovoljno širok asortiman dobara i zato mora da uvozi i da za plaćanje uvoza obezbedi potreban nivo izvoza.

Imajući u vidu značaj izvoza za Republiku Srbiju, jasno je da bez njegovog rasta ona ne može ostvariti svoje osnovne ekonomske ciljeve. U tom smislu, glavni zadatak ekonomske politike u narednom periodu je povećanje izvoza, kako bi se:

- povećala proizvodnja, a time i zaposlenost i životni standard građana;

- obezbedila makroekonomska stabilnost, kroz smanjivanje osetljivosti privrednog rasta od veličine priliva kapitala i

- omogućilo uredno servisiranje spoljnog duga.[[1]](#footnote-1)1

Osnovno merilo konkurentnosti savremenih privreda je sposobnost preduzeća, grana i sektora privrede da snižavaju troškove poslovanja i razvoja i time postižu ekonomsku konkurentnost, odnosno konkurentnost po osnovu cena, kao i sposobnost preduzeća, grana i sektora privrede da poboljšavaju peformanse proizvoda i usluga, pre svega, kvalitet, funkcije i postprodajni servis. Polazeći od ovog merila, najveći deo privrede Srbije nema zadovoljavajuću sposobnost snižavanja troškova i poboljšanja kvaliteta proizvoda i posledično ne dostiže potrebnu ekonomsku i tehnološku konkurentnost na domaćem i stranim tržištima.[[2]](#footnote-2)2 U tom smislu, rešavanju problema niske konkurentnosti domaćeg izvoza, pored domaćih preduzetnika i investitora, značajno mogu doprineti i strani investitori u jednom podsticajnom ekonomskom ambijentu. Na tim osnovama poboljšale bi se proizvodne, izvozne i tehnološke performanse privrede Srbije i podigao nivo njene međunarodne konkurentnosti.

Poseban značaj za smanjenje spoljnotrgovinske neravnoteže u narednom periodu imaće priliv stranih direktnih investicija (SDI), pre svega, *greenfield investicija* u izvozno orijentisane sektore privrede u kojima one treba da povećaju produktivnost, izvoz i devizni priliv. Ovi sektori jačaju izvoznu ponudu i smanjuju uvoznu tražnju, te time poboljšavaju platnobilansnu poziciju zemlje i vode finansiranju deficita tekućih transakcija, bez rasta zaduživanja države.

**Kretanja u spoljnotrgovinskom sektoru nacionalne privrede**

**posle 2000. godine**

Dugogodišnja izolacija naše privrede iz međunarodnih ekonomskih odnosa tokom devedesetih godina 20. veka, dovela je do veoma negativnih ekonomskih posledica u spoljnotrgovinskoj oblasti poslovanja. Kao rezultat ratova, ekonomskih sankcija, gubitka tržišta i nestabilnog političkog okruženja, u ovom periodu je došlo do dramatičnog pada nivoa ukupnih ekonomskih tokova, smanjenja domaće akumulacije i velikog opadanja nivoa izvoznih aktivnosti.

Jedan od pokazatelja relativnog značaja spoljne trgovine za domaću privredu je i onaj koji ukazuje na učešće izvoza i uvoza robe u bruto domaćem proizvodu (BDP) - *spoljnotrgovinski koeficijent*. U poslednjoj deceniji 20. veka, izvoz Savezne Republike Jugoslavije (SRJ) je doživeo veliko posrtanje, što se direktno odrazilo i na smanjenje njegovog učešća u BDP (*izvozni koeficijent*). Vrednost ovog koeficijenta opala je sa 23% iz 1990. godine na svega 13,2% u 2000. godini.[[3]](#footnote-3)3 Razmere opadanja izvoznih tokova u posmatranom periodu mogu se sagledati i na osnovu toga što je učešće robnog izvoza SRJ u svetskom robnom izvozu u 1990. godini iznosilo 0,17%, da bi nakon toga usledio pad koji je ovo učešće sveo na svega 0,03% u 2000. Godini.[[4]](#footnote-4)4

Za razliku od uspešnih tranzicionih zemalja, situacija u izvoznom sektoru privrede Srbije je u posmatranom periodu bila daleko nepovoljnija. Osim opadanja vrednosti robnog izvoza, istovremeno je došlo i do ozbiljnog pogoršanja njegovih kvalitativnih performansi, što je uz ostala ograničenja, takođe dovelo do smanjenja naše robne razmene sa inostranstvom. Nepovoljnost strukture domaćeg izvoza ogledala se u tome što je u periodu od 1990. do 2000. godine učešće primarnih proizvoda u svetskom robnom izvozu smanjeno sa 26,5% na 20,1%, a u našem izvozu povećano sa 23,5% na čak 50%.[[5]](#footnote-5)5 Poljoprivredna proizvodnja i ekstraktivne delatnosti predstavljali su oslonac izvoza privrede Srbije, a udeo finalnih proizvoda u ukupnoj strukturi izvoza iskazivao je negativan trend. Domaći izvoz nije pratio tokove svetske uvozne tražnje i zasnivao se na tradicionalnoj izvoznoj strukturi. Sve to imalo je za sumarni rezultat opadanje nivoa izvoza i širenje trgovinskog deficita, koji je predstavljao "zaštitni znak" jugoslovenske privrede u tom periodu[[6]](#footnote-6)6.

Nakon 2000. godine dolazi do ponovnog uključivanja naše zemlje u međunarodno ekonomsko okruženje. To dovodi do oživljavanja spoljnotrgovinskih aktivnosti. Dugogodišnja izolacija sa svetskog tržišta i nemogućnost da se dođe do potrebnih proizvoda uzrokovali su snažnu potrebu za dinamičnim uvozom roba i usluga, što je uzrokovalo povećanje trgovinskog deficita i deficita bilansa tekućih transakcija. Tabela 1

**Robni spoljnotrgovinski bilans Republike Srbije za period od 2001. do 2014. godine (mil. USD)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Godina | Izvoz | Uvoz | Bilans | Pokrivenost uvoza izvozom (%) | Spoljnotrgovinski deficit kao % BDP |
| 2001 | 1720 | 4260 | -2540 | 40 | 21 |
| 2002 | 2074 | 5614 | -3540 | 36 | 22 |
| 2003 | 2756 | 7477 | -4721 | 36 | 24 |
| 2004 | 2523 | 10755 | -7232 | 32 | 30 |
| 2005 | 4480 | 10461 | -5981 | 41 | 24 |
| 2006 | 6431 | 13174 | -6743 | 48 | 23 |
| 2007 | 8823 | 19165 | -10342 | 46 | 25 |
| 2008 | 10974 | 24332 | -13358 | 45 | 25 |
| 2009 | 8345 | 15808 | -7463 | 52 | 19 |
| 2010 | 9794 | 16471 | -6677 | 59 | 17 |
| 2011 | 11780 | 19862 | -8082 | 59 | 17 |
| 2012 | 11229 | 18928 | -7699 | 59 | 19 |
| 2013 | 14612 | 20553 | -5941 | 71 | 13 |
| 2014 | 14845 | 20650 | -5805 | 71 | 13 |

Izvor: http://webrsz.stat.gov.rs/WebSite/

Na osnovu podataka o kretanjima u spoljnotrgovinskom sektoru privrede Srbije posle 2000. godine, možemo zaključiti da je u godinama nakon 2000. godine osnovno obeležje trgovinskog bilansa naše zemlje postojanje visokog nivoa trgovinskog deficita. On se održavao na relativno visokom nivou iznad 20% BDP, s tim da je 2004. godine iznosio čak 30% BDP. U 2005. godini dolazi do smanjivanja učešća trgovinskog deficita u BDP Srbije (sa 30,4% BDP iz 2004. godine na 23,8% u 2005. godini), što je posledica rasta izvoznih i jenjavanja uvoznih aktivnosti u toj godini. Visoko učešće spoljnotrgovinskog deficita u bruto domaćem proizvodu zabeleženo je i u 2006. godini (23%), 2007. (25%), i 2008. godini (25%). U 2008. godini zabeležen je rekordno visok deficit od preko 13 mlrd. USD. Osnovni razlog za tako visoki deficit u ovom period je rast lične i javne potrošnje (realni rast plata u javnom sektoru i prevelika javna potrošnja) i nedovoljna ponuda nekih neophodnih proizvoda iz domaće proizvodnje koji bi bili konkurentni proizvodima iz uvoza.

Na osnovu pokazatelja iz prethodne tabele možemo primetiti da je u 2009. godini smanjen obim spoljnotrgovinske razmene, kao i spoljnotrgovinski deficit (značajnije smanjenje uvoza od izvoza). Spoljnotrgovinska razmena u 2009. godini je znatno smanjena u odnosu na prethodnu godinu. Pad svetskih cena primarnih proizvoda, pad svetske tražnje kao posledica svetske finansijske krize i realna deprecijacija dinara, uticali su da su vrednosti izvoza i uvoza u 2009. godini bile znatno ispod vrednosti u 2008. godini. Izvoz robe izražen u dolarima je smanjen sa 10,9 mlrd. USD na 8,3 mlrd. USD. Istovremeno je smanjen i uvoz roba sa 24,3 mlrd. USD na 15,8m mlrd. USD. Veći pad uvoza od izvoza rezultirao je smanjenjem spoljnotrgovinskog deficita sa 13,3 mlrd. USD na 7,5 mlrd. USD i većoj pokrivenosti uvoza izvozom (52%).

U 2010. godini, posmatrano na međugodišnjem nivou, povećani su izvoz i uvoz robe (vrednosti izraženi u dolarima), a pokrivenost uvoza izvozom iznosila je 59%. Na kraju 2010. godine spoljnotrgovinski deficit je iznosio 6,6 mlrd. USD. Rast robnog izvoza u ovoj godini, rezultat je oporavka odseka koji su prethodnih godina bili nosioci izvoza, a na koje je kriza najviše uticala, a to su odseci gvožđe i čelik i obojeni metali. Izvoz ta dva odseka povećan je u odnosu na 2009. godinu za 56,6% i 66,8%, respektivno.

Izvoz robe u 2011. godini povećan je sa 9,8 mlrd. USD na 11,8 mlrd. USD. Uvoz robe je takođe porastao, i to sa 16,5 mlrd. USD na 19,9 mlrd. USD, dok je deficit robne razmene bio viši za oko 1,4 mlrd. USD u odnosu na prethodnu godinu i iznosio je 8,1 mrd. USD. Značajan rast izvoza rezultat je porasta izvoza rude metala, osnovnih metala, poljoprivrednih proizvoda i proizvoda od gume i plastike, što je posledica rasta izvozne tražnje. Stepen pokrivenosti uvoza izvozom iznosio je 59%. Nivo robne razmene sa inostranstvom se u 2012. godini zadržao na približno istom nivou kao i u prethodnoj godini, iz izvesno smanjenje spoljnotrgovinskog deficita.

Robni izvoz je u 2013. godini bio veći u odnosu na 2012. godinu za 30,1%, dok je uvoz bio viši za 8,5%. U razmeni robe sa inostranstvom u 2013. godini je ostvaren deficit u iznosu od 5,9 mlrd. USD, što predstavlja smanjenje od čak 23% u odnosu na 2012. godinu. Pokrivenost uvoza izvozom u ovoj godini iznosi 71% i veća je od pokrivenosti u 2012.godini kada je iznosila 59%.[[7]](#footnote-7)7

Ukupna spoljnotrgovinska robna razmena Republike Srbije u 2014. godini iznosila je oko 35 mlrd. USD, što predstavlja rast od  0,9% u odnosu na prethodnu godinu. Robni izvoz je dostigao vrednost od 14,8 mlrd. USD, što čini povećanje od 1,6% u odnosu na prethodnu godinu, a uvezeno je robe u vrednosti od 20,6 mlrd USD, što je za 0,5% više nego u 2013. godini. U 2014. godini zabeležen je negativan saldo robne razmene u visini od 5,8 mlrd USD, što je za 2,2% manje nego u prethodnoj godini, dok je pokrivenost uvoza izvozom bila 71,9%, što je neznatno više od pokrivenosti iz odgovarajućeg razdoblja 2013. godine, kada je iznosila 71,1%.

Na osnovu kretanja spoljnotrgovinskih tokova u poslednjih nekoliko godina, možemo zapaziti da se učešće robnog izvoza gotovo kontinuirano povećava, što je, uz stabilizaciju učešća robnog uvoza, dovelo do osetnog smanjenja učešća spoljotrgovinskog deficita. Treba istaći pozitivnu tendenciju da, čak i u uslovima stagnacije ili pada BDP-a, pa čak i stagnacije izvoza, nakon 2008. godine ne dolazi do značajnijeg povećanja učešća spoljnotrgovinskog deficita u BDP-u. Međutim, to nikako ne znači da je došlo do snažnog napretka izvoznih aktivnosti u našoj zemlji. To zaključujemo na osnovu toga što je izvoz Srbije u odnosu na BDP još uvek znatno manji nego u sličnim zemljama Centralne Evrope. Dok je u Srbiji izvoz roba i usluga u 2014 godini iznosio 44% BDP-a, učešće izvoza u BDP u zemljama slične veličine (Bugarska, Češka i Madjarska) iste godine iznosi oko 80%. Polazeći od nivoa spoljnog duga zemlje i potrebe da se uvoze sirovine i reprodukcioni materijal za potrebe domaće proizvodnje, izvozni koeficijent bi morao da dostigne vrednost iznad 50% BDP.[[8]](#footnote-8)8 Prema tome, Srbija ima veliki prostor za rast izvoza i smanjenje spoljnog deficita po tom osnovu. Osim toga, rast izvoza predstavlja ključni pokretač održivog rasta privrede Srbije u narednim godinama, pa bi dvocifrene stope rasta izvoza predstavljale signal da se Srbija nalazi na održivoj putanji rasta.[[9]](#footnote-9)9

**Izvozna struktura kao izvor problema domaćeg izvoza**

Ocena o snažnom napretku Srbije na planu izvoznih performansi mogla bi se steći i na osnovu promena izvozne strukture domaće privrede u poslednjih nekoliko godina. Međutim, taj zaključak samo delimično stoji. Naime, rapidno unapređenje izvozne strukture u poslednje dve godine, posledica je početka proizvodnje automobila Fijat (FAS), koji je zbog vrlo niskog obima ukupnog izvoza, dramatično promenio izvoznu strukturu domaće privrede. U svakom slučaju, tek bi snažan potencijalni rast domaćeg izvoza koji bi ga u *per capita* izrazu ili kao udeo u BDP−u doveo na nivo približan zemljama regiona, mogao da znači da smo na putu potpunog ozdravljenja domaćeg izvoza. Naime, ako bi struktura i tada ostala slična današnoj, mogli bismo govoriti o snažnom kvalitativnom pomaku. Ovako, sa izvozom koji je u per capita izrazu višestruko manji od većine zemalja regiona, izvozna slika ostaje sumorna. Naime, robni izvoz iznosio je 2013. samo 14,6 milijardi dolara i dva puta je niži od bugarskog, tek je prešao hrvatski, dok je 7,4 puta manji od mađarskog i 10,2 puta niži od češkog. Izvoz Srbije po stanovniku, od 1.530 evra u 2013. godini, je jedan od najnižih od svih zemalja u tranziciji (npr. robni izvoz Češke iznosi 10.740 evra pc; Mađarske 8.254 evra pc, Slovačke 14.627 evra pc. Ovo nas upućuje na zaključak da je rast domaće robne razmene od 2000. bio je impozantan, ali je ostvaren sa vrlo niske baze, tako da Srbija ima u apsolutnom izrazu vrlo nizak izvoz.[[10]](#footnote-10)10

Osnovni strukturni problemi domaćeg izvoza su:

- struktura izvoza bazira se na dominaciji proizvoda za reprodukciju tj. proizvoda niskog stepena prerade,

- nizak stepen proizvodne koncentracije, uprkos relativno maloj vrednosti ukupnog izvoza,

- nekonkurentnost izvozne ponude sa aspekta proizvoda (dizajn i razvoj proizvoda; tehnički standardi; trajnost i izgled; prezentacija) i sa aspekta cena (cene sirovina; troškovi finansiranja; porezi i transport).

- izvozne aktivnosti nekoliko preduzeća određuje ukupnu dinamiku izvoza (Fiat Srbija, Železara Smederevo, valjaonice bakra i aluminijuma, Gorenje, Tigar…) usled male vrednosti izvoza,

- proizvodnja i izvoz prehrambene industrije u velikoj meri su pod uticajem meteoroloških uslova (rod ratarstva),

- prisutna je značajna korelacija između izvoza i uvoza, pa su tako najveći izvoznici ujedno i najveći uvoznici.[[11]](#footnote-11)11

Postoje, dakle, brojni problemi koji ograničavaju snažnije jačanje izvoznih aktivnosti srpske privrede. Tu u prvom redu ističemo neadekvatnu strukturu domaće privrede tj. nepovoljnu strukturu izvoza, koja ne može da obezbedi zadovoljavajuću konkurentnost na inostranom tržištu. U strukturi izvoza naše zemlje još uvek dominiraju proizvodi za reprodukciju tj. proizvodi niskog stepena prerade, pa su strukturne promene u realnom sektoru osnovna pretpostavka za podizanje izvozne konkurentnosti na viši nivo. Tokom perioda 2000−2014. beleži se umereno strukturno unapređenje domaćeg robnog izvoza, što se može videti kroz porast udela proizvoda viših faza prerade. Tehnološka struktura i faktorska intenzivnost robnog izvoza su unapređeni, ali te promene nisu u kritičnoj meri poboljšale strukturu domaćeg izvoza i, samim tim, stvorile uslove za njegov snažan dugoročan rast. Nivo kvaliteta srpskog robnog izvoza i dalje znatno zaostaje za zemljama u EU, a u nešto manjoj meri i za ekonomijama zemalja Centralne Evrope.

Geografska struktura spoljnotrgovinske razmene domaće privrede ukazuje na činjenicu da je najveći deo nacionalnog izvoza usmeren ka tržištu Evropske unije i zemljama CEFTA (preko 80%). Posmatrano po zemljama, najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije su: Italija, Nemačka, Bosna i Hercegovina*,* Ruska Federacija i Rumunija*.*

Struktura domaćeg izvoza nije dobro geografski diversifikovana – čak 90% suficita Republika Srbija ostvaruje sa samo tri zemlje: Makedonija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina. Visoka koncentracija srpskog izvoza na svega nekoliko zemalja može da ima negativne posledice na dalji rast izvoza. Stoga je jedan od osnovnih zadataka spoljnotrgovinske politike u narednom periodu usmeravanje preduzeća na nova tržišta.

Da bi se ostvarila optimalna geografska diversifikacija izvoza, ulazak kompanija na nova tržišta treba da teče u dva pravca:

- u pravcu tržišta sa velikim potencijalom rasta i/ili velike kupovne moći i/ili

- u pravcu tržišta koja su bila tradicionalni partneri bivše SFRJ.

U tom smislu, možemo izdvojiti četiri ključna izvozna tržišta za Srbiju. To su: Evropska unija; CEFTA; Zajednica Nezavisnih Država (ZND); Bliski i Srednji Istok i Severna Afrika (BSISA)

Dosadašnja analiza obima i dinamike izvoznih aktivnosti i strukture robnog izvoza nacionalne privrede, upućuje nas na zaključak da povećanje vrednosti izvoza i unapređivanje njegove strukture moraju postati okosnica naše razvojne politike u budućnosti. Jasno je da je Srbiji potrebna nova strategija razvoja koja će se bazirati na smanjivanju neproduktivne javne potrošnje i podizanju nivoa investicija i izvoza u BDP−u. Takva strategija je praktično neostvariva bez dodatne inostrane akumulacije, odnosno, bez priliva stranih direktnih investicija koje mogu uticati na značajnije povećanje robnih potencijala za izvoz.

Oformljena struktura domaćeg izvoza ne daje objektivne šanse za znatniji porast izvoza u celini. Tradicionalna struktura domaćeg izvoza pokazuje kašnjenje za strukturnim promenama uvozne tražnje razvijenih zemalja. Oštar pomak u ovoj strukturi, koji bi se uklapao u savremene tendencije strukture uvozne tražnje, nije nimalo lak i on podrazumeva otvaranje reformskog procesa u realnom sektoru privrede. U tom smislu, pojačavanje priliva stranih direktnih investicija je od odlučujućeg značaja za ostvarivanje nove paradigme privrednog rasta i rasta izvoznih aktivnosti.[[12]](#footnote-12)12 Poseban značaj za smanjenje spoljnotrgovinske neravnoteže u narednom periodu imaće *priliv stranih direktnih investicija*, pre svega, *greenfield investicija* u izvozno orijentisane sektore privrede u kojima one treba da povećaju produktivnost, izvoz i devizni priliv.

**Uticaj SDI na izvoz zemlje domaćina**

U današnjim uslovima, strane direktne investicije (SDI) preuzimaju ključnu funkciju razvojnog faktora, i uz trgovinu postaju osnovni mehanizam globalizacije svetske privrede. Realizacijom stranih direktnih investicija, 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.[[13]](#footnote-13)13

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. 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.[[14]](#footnote-14)14 U tom smislu, neki od glavnih efekata SDI na izvoznu konkurentnost domaće privrede su sledeći:[[15]](#footnote-15)15

- *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.

- *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.

- *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.).

- *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 jedan od najvećih svetskih izvoznika i proizvođeča 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.

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.

U kontekstu pozitivnih uticaja stranih direktnih investicija na izvoznu aktivnost i promene izvozne strukture, može se navesti primer nekih bivših socijalističkih zemalja (Poljska, Češka Republika, Slovačka, Slovenija i Mađarska), koje su postale članice Evropske unije 2004 godine. Ove zemlje su početkom devedesetih godina hrabro krenule u reforme, ostvarile drastičnu promenu trgovinske strukture i praktično dobile novu ulogu u međunarodnoj podeli rada. Od tradicionalnih izvoznica sirovina i proizvoda niže faze obrade, posmatrane zemlje su tokom devedesetih višestruko povećale izvoz proizvoda više faze finalizacije. Od ključnog značaja za ovaj preokret je bila relativno brza liberalizacija i značajan priliv stranog kapitala, prvo kroz privatizaciju, a kasnije zahvaljujući povoljnoj institucionalnoj infrastrukturi. Njihov izvoz u EU se u periodu 1993.-2001. god. povećao sa 29.712 miliona USD na 91.769 miliona USD, odnosno, za preko tri puta.[[16]](#footnote-16)16 Kao dokaz poboljšanja izvoznog položaja ovih zemalja, može se navesti i podatak da je izvoz Čehoslovačke u 1990. godini iznosio 10,7 mlrd. dolara, da bi ukupan izvoz Češke Republike i Slovačke u 2001. godini dostigao 46 mlrd. dolara.[[17]](#footnote-17)17

Empirijski podaci pokazuju da su strane direktne investicije u ovim zemljama uglavnom bile izvozno orijentisane. U Mađarskoj su npr. u 1998. godini 70% prodaja sektora industrije obavile strane filijale, koje su iste godine realizovale 86% izvoza industrijskog sektora ove zemlje. Preduzeća sa inostranim kapitalom ostvarila su iste godine oko 53% izvoza industrijskog sektora Poljske i 47% izvoza ovog sektora u privredi Republike Češke.[[18]](#footnote-18)18 Dinamičan rast spoljnotrgovinske razmene posmatranih zemalja u tranziciji bio je praćen i značajnim promenama u strukturi njihovog izvoza. Tako je npr. u 2000. godini u Poljskoj zabeležena dominacija mašina i transportne opreme u ukupnoj strukturi njenog izvoza (34,2%), dok je 1993. godine učešće ove opreme iznosilo svega 20,1%. [[19]](#footnote-19)19

**Obim i dinamika stranih direktnih ulaganja**

Promena političkog odnosa međunarodne zajednice prema našoj zemlji i njeno ponovno uključivanje u savremene svetske integracione procese, doveli su početkom 21. veka do značajnog povećanja zainteresovanosti stranih investitora za ulaganja u domaću privredu. Sve ovo je doprinelo da se investiciona klima u našoj zemlji učini dosta privlačnijom, što je dovelo i do ozbiljnijeg privlačenja stranih direktnih investicija u našu privredu.

***Tabela: Strane direktne investicije neto, godišnje i kumulativ, mil EUR***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Godine | U mil EUR | % od BDP | Po stanovniku u EUR |
| godišnje | kumulativ | godišnje  | kumulativ  | godišnje  | kumulativ  |
| 2001 | 184 | 1.098 | 1,4 | 8,6 | 25 | 146 |
| 2002 | 500 | 1.598 | 3,1 | 10,0 | 67 | 213 |
| 2003 | 1.194 | 2.792 | 6,9 | 16,1 | 160 | 373 |
| 2004 | 774 | 3.566 | 4,1 | 18,7 | 104 | 478 |
| 2005 | 1.250 | 4.816 | 6,2 | 23,7 | 168 | 647 |
| 2006 | 3.323 | 8.139 | 14,3 | 34,9 | 448 | 1.098 |
| 2007 | 1.821 | 9.960 | 6,4 | 35,0 | 247 | 1.349 |
| 2008 | 1.824 | 11.784 | 5,6 | 36,3 | 248 | 1.603 |
| 2009 | 1.372 | 13.156 | 4,8 | 45,5 | 187 | 1.797 |

*Izvor:NBS, RSZ, RSR*

Ukupan iznos SDI je u 2001. iznosio 184 mil. EUR, što je 2,5 puta više u odnosu na strani kapital uložen u 2000. godini. U pogledu sektorske strukture, odnosno delatnosti u koje je uložen strani kapital, tokom 2001. godine zastupljene su raznovrsne delatnosti, uz dominantno učešće trgovine i usluga u oblasti prometa (preko polovine ukupno registrovanih ugovora odnosi se na ovu oblast). U ovoj godini, značajni iznosi stranih ulaganja uloženi su i u bankarski sektor. U 2002. godini priliv stranih direktnih investicija u privredu Srbije iznosio je 500 mil. EUR., a u ukupnim stranim investicijama dominiraju strani ulozi u novcu kao posledica preduzimanja značajnih privatizacionih poduhvata. U tom smislu, posebno se ističu tenderske prodaje akcija cementara.

Priliv stranih direktnih investicija u 2003. godini dostiže vrednost od 1.194 mil. EUR, pretežno zahvaljujući prodaji preduzeća iz oblasti duvanske industrije, dok u 2004. godini dolazi do smanjenja stranih ulaganja, kao posledica usporavanja procesa privatizacije. Tokom 2005. godine dolazi do oživljavanja SDI aktivnosti i to, pre svega, u oblasti bankarskog sektora, a u 2006. godini dolazi do prodaje telekomunikacione kompanije ''Mobi 63'' za 1,5 mlrd. eura i farmaceutske kompanije ''Hemofarm'' za 485 mil. eura, što je uz ostale investicije, dovelo do ukupnog priliva SDI u iznosu od preko 3 milijarde EUR. U 2007. i 2008. godini ostvaren je godišnji priliv SDI od oko 1,8 milijardi EUR.

 Krajem prve decenije 21. veka svetsku privredu zahvata ekonomska i finansijska kriza. Ekonomska kriza u svetu najpre se odrazila na tokove stranih direktnih investicija. Priliv stranih direktnih investicija u 2009. godini značajno je opao u Srbiji i drugim tranzicionim zemljama Jugoistočne Evrope. Uticaju krize na smanjenje priliva SDI pridružili su se i drugi faktori, poput iscrpljenih mogućnosti privatizacije i strukturnih slabosti privrede. Srbija je u 2009. godini uspela da privuče 1,4 mlrd. EUR neto stranih direktnih investicija, što je za 452 mil. EUR manje nego 2008. godini.[[20]](#footnote-20)20

Tokom 2010. godine nastavljena je tendencija pada SDI, dok prilivi stranih direktnih investicija u Srbiju tokom 2011. godine uspostavljaju tenedenciju rasta. Rekordna vrednost SDI neto u 2011. god. ostvarena je u julu mesecu, kada su one iznosile 419,6 mil. EUR, zahvaljujući pristigloj uplati Deleze grupe za kupovinu akcija Delta Maksija.[[21]](#footnote-21)21 U 2012. godini ukupna vrednost priliva stranih direktnih investicija bila je za jednu petinu manja nego u 2011. godini, a u 2013. godini priliv SDI je bio manji nego u 2012. godini

U periodu od 2001. do 2013. godine kumulativni priliv SDI u Srbiju iznosio je 22,8 milijardi dolara, i po ovom pokazatelju Srbija je bila na 67 mestu u svetu.
Od zemalja u okruženju, u posmatranom periodu, veći priliv investicija imali su: Rumunija (70,3 milijarde dolara), Mađarska (68,5), Bugarska (51,8), i Hrvatska (29,8). Manji priliv od Srbije u komšiluku imali su: Albanija (8,2), Crna Gora (7,1), BiH (7 milijardi dolara), i Makedonija (4,3).[[22]](#footnote-22)22

Strana direktna ulaganja su nakon 2000. godine u najvećoj meri bila usmeravana ka oblastima finansijskog posredovanja, trgovine na veliko i malo, prerađivačke industrije i poslovima sa nekretninama. Struktura investicija ukazuje da je dominantan priliv kapitala bio motivisan obezbeđivanjem kvalitetnih usluga domaćem sektoru. Mali broj investicionih poduhvata je bio usmeren prema industrijskom sektoru, što bi uticalo na povećanje izvoza i konkurentnosti.[[23]](#footnote-23)23

Realizacija stranih direktnih investicija u Srbiji nakon 2000. godine, uglavnom se odvijala preko kupovine preduzeća u procesu privatizacije, dok tzv. greenfield investicije nisu bile u dovoljnoj meri zastupljene. Priliv SDI bio je, u najvećoj meri, motivisan kupovinom lokalnih monopola ili oligopola u oblasti finansija, proizvodnji cementa, cigareta, energenata i trgovine na malo. Green field investicije (investicije u izgradnju potpuno novih privrednih kapaciteta) nisu predstavljale dominantnu formu ulaska stranog kapitala u našu privredu, a primeri iz okruženja pokazuju da su značajan pokretač privrednog razvoja i dinamiziranja izvoznih aktivnosti bile upravo green field investicije. Zbog toga priliv ovog tipa stranih investicija mora postati okosnica naše strategije privlačenja stranog kapitala u budućnosti.

Očigledno je da je nakon 2000. godine došlo do značajnog porasta priliva stranih direktnih investicija u našu zemlju. Međutim, iako je ostvaren značajno veći i ohrabrujući priliv stranog kapitala, ipak je njegov obim bio nedovoljan sa stanovišta razvojnih potreba nacionalne privrede.

Imajući u vidu činjenicu da SDI predstavljaju važno sredstvo jačanja izvoznih aktivnosti i daljeg razvoja srpske privrede, strategija priliva stranog kapitala mora postati okosnica njene ekonomske i razvojne politike. U tom cilju od izuzetne važnosti je definisanje prioritetnih grana i oblasti za ulaganja stranog kapitala, kao i utvrđivanje najpoželjnijih oblika tog priliva. Nacionalna strategija priliva stranog kapitala treba da opredeli vrstu potrebnih stranih investicija, kao i privredne oblasti koje treba razvijati. U cilju uspešnijeg privlačenja SDI, potrebno je brže otklanjanje postojećih barijera i ograničenja i preduzimanje mera u pravcu: eliminisanja ekonomskih i političkih rizika, stvaranja predvidivih uslova poslovanja, bržeg sprovođenja započetih ekonomskih promena, daljeg uključivanje zemlje u međunarodne finansijske i političke organizacije i dr. U suprotnom, strani ulagači bi nastavili sa opreznim tretmanom Srbije kao neatraktivnog i visoko rizičnog područja za investiranje, što bi za naš izvoz i celokupnu privredu moglo imati krajnje negativne posledice.

**Zaključak**

Analiza obima i dinamike izvoznih aktivnosti i strukture robnog izvoza nacionalne privrede, upućuje nas na zaključak da povećanje vrednosti izvoza i unapređivanje njegove strukture moraju postati okosnica naše razvojne politike u budućnosti. Jasno je da je Srbiji potrebna nova strategija razvoja, koja će se bazirati na povećanju učešća investicija i izvoza u bruto domaćem proizvodu. Takva strategija je praktično neostvariva bez dodatne inostrane akumulacije, odnosno, bez priliva stranih direktnih investicija koje mogu uticati na značajnije povećanje robnih potencijala za izvoz. To znači da rešavanju problema niske konkurentnosti domaćeg izvoza, pored domaćih preduzetnika i investitora, značajno mogu doprineti i strani investitori u jednom podsticajnom ekonomskom ambijentu. Na tim osnovama poboljšale bi se proizvodne, izvozne i tehnološke performanse privrede Srbije i podigao nivo njene međunarodne konkurentnosti. U tom smislu, intenziviranje priliva stranih direktnih investicija je od odlučujućeg značaja za ostvarivanje nove paradigme privrednog rasta i rasta izvoznih aktivnosti.

**Literatura**

Adam, A., T.S. Kosma and J. McHugh. (2003.): *Trade Liberalization Strategies: What Could Southeastern Europe Learn from CEFTA and BFTA*, IMF Working PaperWP/03/239, IMF, Washington.

Đurić, D. (2007): *Jačanje i unapređenje izvoznih aktivnosti kao najvažniji cilj ekonomske politike u 2007. godini,* Konferencija – Izazovi ekonomske politike Srbije u 2007. godini, Naučno društvo ekonomista sa AEN i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd.

Đurić, D. (2003): *Ekonomsko finansijski odnosi sa inostranstvom – politika i praktične mere unapređenja izvoza*, Ekonomski anali, Tematski broj, Beograd.

Đurić, D., Đorđević, M., Tomić, R. (2012): *Nacionalna ekonomija*, Alfa-Graf NS, Novi Sad.

Kovačević, R. (2005): *Ekonomski odnosi Srbije sa inostranstvom*, Centar za izdavačku delatnost Eekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.

Kvartalni monitor: (2015), br. 40.

Ministarstvo finansija Republike Srbije (2011): *Strategija povećanja izvoza Republike Srbije za period od 2008. do 2011. godine*, Beograd.

Ministarstvo finansija Republike Srbije (2011): *Izveštaj o razvoju Srbije 2010*, Beograd.

Mitra, P. (2011): *Capital Flows to EU New Member States: Does Sector Destination Matter?* (IMF Working Paper WP/11/167)., Washington, D.C.: International Monetary Fund.

OECD, (2000): *Recent FDI trends, Policies and Challeneges in SEE Coutries in Comparsion with Other Regions in Transitio*, The Vienna for International Economic Studies, Vienna.

Nikolić, G. (2014): *Strukturno unapređenje domaćeg robnog izvoza*, Časopis Finansije, Ministarstvo finansija Republike Srbije.

UNIDO, (2001): *How to DO Business in Poland*, Warsaw.

UNCTAD, (2000): *World Investment Report 2000*., New York and Geneva.

WTO, (2003): *World Trade Report 2003*.

1. 1Ministarstvo finansija Republike Srbije(2011): *Strategija povećanja izvoza Republike Srbije za period od 2008. do 2011. godine*, Beograd, str. 1. [↑](#footnote-ref-1)
2. 2 Đurić, D. (2007): *Jačanje i unapređenje izvoznih aktivnosti kao najvažniji cilj ekonomske politike u 2007. godini,* Konferencija – Izazovi ekonomske politike Srbije u 2007. godini, Naučno društvo ekonomista sa AEN i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, str. 273. [↑](#footnote-ref-2)
3. 3 Podaci o izvozu i BDP SRJ su iz SZS, odgovarajuće godine. [↑](#footnote-ref-3)
4. 4 Navedeno prema WTO, World Trade Report 2003., str.8. [↑](#footnote-ref-4)
5. 5 World Bank 2001, a za SRJ: SZS; Statistika spoljne trgovine. [↑](#footnote-ref-5)
6. 6 Kovačević, R. (2005): *Ekonomski odnosi Srbije sa inostranstvom*, Centar za izdavačku delatnost Eekonomskog fakulteta u Beogradu, str. 250-251. [↑](#footnote-ref-6)
7. 7 Sajt Privredne komore Srbije [↑](#footnote-ref-7)
8. 8 Ministarstvo finansija Republike Srbije [↑](#footnote-ref-8)
9. 9 Kvartalni monitor br. 40, 2015. [↑](#footnote-ref-9)
10. 10 Nikolić, G. (2014): *Strukturno unapređenje domaćeg robnog izvoza*, Časopis Finansije, Ministarstvo

finansija Republike Srbije, str. 15 [↑](#footnote-ref-10)
11. 11 U situaciji u kojoj su najveći izvoznici ujedno i najveći uvoznici teško je smanjiti spoljnotrgovinski deficit zemlje, pa jedna od solucija za smanjenje pomenutog deficita može biti supstitucija uvoza razvojem mreže dobavljača sa domaćeg tržišta. [↑](#footnote-ref-11)
12. 12 Nikolić, G. (2014): *Strukturno unapređenje domaćeg robnog izvoza*, Časopis Finansije, Ministarstvo finansija Republike Srbije, str. 21 [↑](#footnote-ref-12)
13. 13 Đurić, D., Đorđević, M., Tomić, R. (2012): *Nacionalna ekonomija*, Alfa-Graf NS, Novi Sad, str.267. [↑](#footnote-ref-13)
14. 14 Đurić, D. (2003): *Ekonomsko finansijski odnosi sa inostranstvom – politika i praktične mere unapređenja izvoza*, Ekonomski anali, Tematski broj, Beograd, str. 189. [↑](#footnote-ref-14)
15. 15 UNCTAD.(2000): *World Investment Report 2000*., New York and Geneva., str. 190. [↑](#footnote-ref-15)
16. 16 Adam, A., T.S. Kosma and J. McHugh. (2003.): *Trade Liberalization Strategies: What Could Southeastern Europe Learn from CEFTA and BFTA*, IMF Working PaperWP/03/239, IMF, Washington, p. 19. [↑](#footnote-ref-16)
17. 17 Kovačević, R. (2005): *Ekonomski odnosi Srbije sa inostranstvom*, Ekonomski fakultet Beograd, str.272. [↑](#footnote-ref-17)
18. 18 OECD, (2000): *Recent FDI trends, Policies and Challeneges in SEE Coutries in Comparsion with Other Regions in Transitio*, The Vienna for International Economic Studies, Vienna. [↑](#footnote-ref-18)
19. 19 UNIDO, (2001): *How to DO Business in Poland*, Warsaw, str 64. [↑](#footnote-ref-19)
20. 20Ministarstvo finansija Republike Srbije, (2011): *Izveštaj o razvoju Srbije 2010*, str. 141. [↑](#footnote-ref-20)
21. 21 Isto, str. 19-20. [↑](#footnote-ref-21)
22. 22 Makroekonomija.org., Biznis i finansije. [↑](#footnote-ref-22)
23. 23 Mitra, P. (2011): *Capital Flows to EU New Member States: Does Sector Destination Matter?* (IMF Working Paper WP/11/167)., Washington, D.C.: International Monetary Fund, p.5. [↑](#footnote-ref-23)