

5. **Gregory, P. Stuart, R.** (1992) *Comparative Economic Systems*, Houghton Mifflin Company, Boston.
6. **Hartley, T.** (1988) *Основи права европске заједнице*, COLPI, Београд.
7. **Јововић, С. Цветановић, С.** (2010) *Економске интеграције и Европска унија*, Економски факултет, Приштина.
8. **Јовановић, М.** (2006) *Европска економска интеграција*, Економски факултет, Београд.
9. **Ђурић Кузмановић, Т.**(2005) *Нова европска економија*, Сентграф, Сремска Каменица.
10. **Ковачевић, Р.** (1999) *Међународна економија*, Институт за спољну трговину, Београд.
11. **Лопандић, Д.** (2003) *Оснивачки уговори Европске уније*, Београд.
12. **Прокопијевић, М.** (2005) *Европска унија – увод*, Службени гласник, Београд.
13. **Срдић, М.** (2006) *Европска унија и право Европске уније*, Нови Сад, 2006.
14. **Стојановић, Б.** (2003) *Тржиште европске уније – конкуренција и трговинска политика*, Економски факултет, Ниш, .
15. **Варга, С.** (2006) *Право спољне трговине*, Привредна академија, Нови Сад.
16. **Вукадиновић, Р.** (2006) *Право Европске уније*, Правни факултет, Крагујевац.
17. **Vajdenfeld, V. Vesels, V.** (2003) *Европа од А до Ш - приручник за европску интеграцију*, Фондација Konrad Adenauer, Београд.



ВИСОКА ПОСЛОВНА ШКОЛА
СТРУКОВНИХ СТУДИЈА – БЛАЦЕ
Часопис из области економије, менаџмента и
информатике „БизИнфо“
Број 5/2012, стр. 25 - 41
Адреса: Краља Петра I, бр.70, 18420 Блаце

СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ КАО МОДЕЛ КРЕИРАЊА ОДРЖИВОГ ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AS A MODEL FOR CREATING SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH

Јелена Ристић
Милица Круљ – Младеновић
Владимир Младеновић
Висока пословна школа струковних студија Блаце

Резиме: У савременом отвореном глобалном економском окружењу раст и функционисање једне националне привреде у великој мери зависи од веза и односа које она успоставља са остатком света. Садржај и интензитет тих односа све више, поред трговине, обележавају инвестициони токови који обезбеђују интернационализацију и уклапање у динамику светског тржишта. Све већи степен интеграције и међузависности, уз све оштрију конкуренцију, намећу привредним субјектима потребу да изналазе нове канале који ће им омогућити приступ тржиштима инпута (сировина, репродукционих материјала и делова) и аутпута (производа и услуга). Путем директних инвестиција у иностранству компаније размештају своје производне активности или друге пословне функције настојећи да обезбеде најповољније услове за снабдевање сировинама, енергијом и радном снагом, односно најпрофитабилнији пласман својих производа. Стране директне инвестиције су, пре свега, везане за мултинационалне компаније које инвестирањем у иностранство у форми директних инвестиција изражавају трајни интерес за присуство на тржиштима других земаља.

Кључне речи: стране директне инвестиције, портфолио инвестиције, инвеститор, инвестициони капитал, концесије, В.О.Т., одрживи привредни раст и развој.

Abstract: *In the contemporary open global economic environment, the growth and functioning of a national economy depends, in large, on the relations which it establishes with the rest of the world. The content and intensity of those relations, besides trade, are increasingly marked by the investment processes which provide the internationalization and matching in the dynamics of the global market. An increasing degree of integration and interdependence, together with fierce competition, impose on the economic entities the need to find new ways to enable access to the markets of input (raw materials, propagating materials and parts) and output (products and services). Companies distribute their production activities or other business functions by means of direct investments abroad, trying to provide the best conditions for the supply of raw materials, energy and manpower, that is, the most profitable placement of its products. Foreign direct investments are primarily related to multinational companies which, by means of investments abroad in the form of direct investments, show permanent interest for presence on the markets of other countries.*

Key words: *foreign direct investments, portfolio investments, investor, investment capital, concessions, V.O.T, sustainable economic growth and development.*

1. ПОЈАМ И КАРАКТЕРИСТИКЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

Стране директне инвестиције (СДИ) су појава када инвеститор који се налази у једној земљи (земља порекла) стиче активу у другој земљи (земља домаћин) са намером да управља овом активом. Под активом се подразумева целокупна имовина привредног субјекта, тј. актива обухвата сва средства и права којима један привредни субјект располаже. Димензија управљања је оно што разликује стране директне инвестиције од портфолио инвестиција у иностране акције, обвезнице и остале финансијске инструменте. У већини случајева и инвеститор и актива којом управља у иностранству представљају пословне субјекте. Стране директне инвестиције (енгл. *Foreign Direct Investment – FDI*) могу

се дефинисати и као инвестирање капитала стране компаније, или појединца ради обављања профитабилне делатности на територији једне државе. Страни инвеститор може да буде компанија, чије је седиште у иностранству, страно физичко лице, као и држављанин земље домаћина са пребивалиштем у иностранству дужем од годину дана.¹

Код страних директних инвестиција треба разликовати инвеститора и инвестициони капитал и привредне субјекте у које се инвестира. Инвеститор је страни привредни субјект или група удружених субјеката. Инвестициони капитал је капитал који обезбеђује инвеститор директно или индиректно преко својих афилијација. Форме инвестиционог капитала могу да буду иницијалне инвестиције, краткорочни или дугорочни зајмови које су матичне компаније одобриле филијалама у иностранству или реинвестирана добит. Инвеститор често обезбеђује капитал на тржишту капитала земље домаћина, тако да у том случају не постоји или само делимично постоји прилив страног капитала у земљу домаћина. Привредни субјекти у које се инвестира могу бити самостални или повезани привредни субјекти у које се улаже страни капитал.

Посматрано са временског аспекта СДИ спадају у дугорочно међународно кретање капитала. Према економском (функционалном) критеријуму, дугорочно кретање капитала се остварује у оквиру зајмовног капитала и у виду инвестиционог капитала. Први облик представља пренос куповне снаге из једне земље у другу, а други представља предузетнички инвестициони подухват у иностранству. У суштини и прва врста капитала може представљати инвестирање у неку активност ради постизања одређених економских циљева. Циљеви међународног кретања дугорочног капитала су детерминисани могућностима и потребама инвестирања у међународним размерама и економско – политичким односима у свету. Међународно кретање инвестиционог капитала се односи на међународно финансирање:

1) када се ради о улагању дугорочног капитала ради обезбеђивања контроле над компанијом – директне инвестиције,

¹ Стајић М., Најкраћи развојни пут, Институт економских наука, Београд, 2006.

2) ради улагања у хартије од вредности које носе фиксну камату – портфолио инвестиције

Данас су оне основни механизам глобализације светске привреде, преузимајући улогу кључног развојног фактора сваке државе. За државу у коју се улаже, стране директне инвестиције значе отварање нових радних места, повећање извоза и, уопште, покретање привредног раста и развоја. С друге стране, директне инвестиције, као облик улагања страног капитала, омогућавају инвеститору да стекне право својине, контроле и управљања по основу уложеног капитала. Велике, али и мање компаније, труде се да се појаве на што више различитих светских тржишта, што се најлакше постиже приближавањем производних капацитета жељеним локацијама. Осим освајања нових тржишта, инвестирање у друге земље такође може да значи брже и повољније снабдевање сировинама, електричном енергијом, једноставнији транспорт, или приступ слободним економским зонама. СДИ у савременој развојној етапи преузимају функцију кључног развојног фактора светске привреде и уз трговину постају основни механизам глобализације светске привреде, тј. глобализације пословања привредних субјеката.

Стране директне инвестиције имају и велики значај за привредни раст и развој земаља у развоју и земаља у транзицији. Досадашња искуства показују да су страна улагања играла значајну улогу у структурним променама производње и извоза у земљама корисницама ових средстава. *“За земље које имају отежан приступ међународном тржишту капитала страна улагања представљају „вентил“ за ангажовање иностраних средстава.”*²

Важно је разумети да свака компанија има различите разлоге за доношење одлуке о томе где ће и како инвестирати. Да ли ће једна страна компанија одлучити да уложи капитал у једну земљу зависи од много чинилаца, а, пре свега, од процене профита који може остварити, дугорочности пословања, али и од спремности земље домаћина да прихвати, убрза и олакша

² Ђировић М., СДИ: Страна улагања – пословно – аналитички приступ, Економски факултет, Нови Сад, 2000.

пословање. Самим тим, на свакој држави је да створи добру инвестициону климу, односно јасан и стабилан оквир за пословање како би привукла најбоље светске компаније.

1.1. Облици страних директних инвестиција

Подела страних инвестиција може бити извршена према неколико критеријума. У литератури се разликују три основна облика СДИ који кореспондирају и који су аналогни типовима мултинационалних компанија које су њихови носиоци, а то су :

- **Хоризонталне,**
- **Вертикалне,**
- **Конгломератске.**

Хоризонталне СДИ настају када матична компанија лоцира производњу истог производа или групе повезаних производа у више погона у једној или више различитих земаља. Ови погони могу настати:

- 1) оснивањем новог погона;
- 2) куповином контролног пакета фирме која производи исти или сличан производ;
- 3) спајањем са страном компанијом у истој грани или групацији.

Вертикалне СДИ настају када компанија поједине операције у ланцу производње и маркетинга једног производа лоцира у различитим земљама. Они такође могу настати на један од наведених начина (изградња новог погона, куповина или спајање). У зависности од тога коју фазу производње покривају деле се на вертикалне инвестиције »унапред« (усмерене ка ранијим фазама производње) и »уназад« (усмерене ка дистрибуцији производа).

Конгломератске СДИ настају када компаније капиталом освајају производњу различитих производа лоцираних у погонима у различитим земљама. Конгломератске мултинационалне компаније као носиоци ових СДИ обично настају куповином контролног пакета акција стране компаније или спајањем са страном компанијом из друге области производње. Оне ретко настају оснивањем нових погона различитог асортимана производње јер матична компанија

обично нема довољно знања, стручности и управљачких способности за освајање производње и пласман великог броја производа различите намене.

Подела страних директних инвестиција може бити извршена и према подели на:

- **Основне облике СДИ,**
- **Посебне облике СДИ.**

Основним облицима страних директних инвестиција подразумевају се:

- Оснивање предузећа – подразумева изградњу производних капацитета од стране инвеститора; најчешћи термин за ову врсту инвестиције је гринфилд;
- Стицање већинског удела у власништву већ постојећег предузећа куповина компаније кроз приватизацију, куповина акција или директна куповина власничког удела - (аквизиција).

Посебним облицима страних директних инвестиција подразумевају се:

- концесија – куповина на одређени временски рок права на коришћење природног богатства или добра у општој употреби ради обављања делатности од општег интереса;
- В.О.Т. (Build – Operate – Transfer) послови – одобрење страном улагачу да изгради и користи одређени објекат, постројење или погон, као и објекте инфраструктуре и комуникација, уз обавезу преношења власништва на државу по истеку уговора.

Једна од класификација страних директних инвестиција, која потиче од Светске банке, јесте подела према мотивима за инвестирање. Ова подела може бити веома корисна, јер се на овај начин могу једноставно одредити циљне групе инвеститора. Према овој подели, постоје:

- **СДИ које траже ресурсе,**
- **СДИ које траже тржиште,**
- **СДИ које траже повећање продуктивности производње,**

○ **СДИ које траже већ постојеће капацитете.**

СДИ које траже ресурсе:

- инвестиције које траже природне ресурсе као што су руде, сировине или пољопривредни производи,
- инвестиције које траже јефтину или специјализовану радну снагу;

СДИ које траже тржишта:

- инвестиције које долазе на тржишта одакле је увоз одређених производа висок,
- инвестиције које прате кретање својих купаца – великих компанија,
- инвестиције које прате одређене трендове на тржишту ангажују локалне добављаче;

СДИ које траже повећање продуктивности производње:

- што подразумева рационализацију производње, или повезивање производних операција са другим компанијама у циљу смањења трошкова и/или специјализације производње;

СДИ које траже већ постојеће капацитете:

- како би задржале и промовисале дугорочне циљеве своје компаније (оне су окренуте, пре свега, приватизацији и аквизицији, јер куповином постојећих компанија задржавају производни програм и постојеће тржиште).

1.2. Циљеви и мотиви страних директних инвестиција

Примарни мотив за предузимање СДИ на дуги рок мора да буде максимизација профита. Она зависи од максимизације профита сваке афилијале и од утицаја активности афилијале на преостали део корпоративног система који може да буде позитиван или негативан. Па ипак у литератури се мотиви СДИ деле на субјективне, стратешке и економске.

Субјективни мотиви пословања у иностранству се деле на четири категорије:

- 1) позив из иностранства са високог и угледног места може бити мотив за пословни ангажман,
- 2) инвестирање у иностранству из страха због губитка тржишта,

- 3) праћење других компанија на подручјима која су атрактивна и привлачна,
- 4) притисак конкуренције на домаћем тржишту може бити мотив за инвестирање на тржишту конкурената.

Стратешки мотиви се односе на:

- 1) обезбеђење ресурса,
- 2) постизање веће ефикасности,
- 3) стицање стратешких ресурса,
- 4) обезбеђење тржишта.

У првом случају мотив је обезбеђење ресурса по цени нижој од ризика улагања у матичну земљу. Остварена производња базирана на јефтиним инпутима се обично извози у матичну земљу инвеститора ради побољшања конкурентне способности на тржиштима које опслужује. Када се ради о СДИ у циљу постизања веће ефикасности мотиви и предности везане су за економију обима, диверзификацију производње и смањење ризика. Код СДИ мотивисаних обезбеђењем стратешких ресурса превасходни циљ није коришћење евентуалних трошковних и маркетиншких предности већ остваривање дугорочног стратешког циља који се односи на стабилну међународну конкурентност и елиминисање конкурената. СДИ мотивисане задржавањем постојећих тржишта углавном су усмерене на земље у које се извозило и раније до увођења трговинских ограничења тако да је циљ новоосноване афилијале наставак опслуживања локалног тржишта или тржишта суседних земаља.

Економски мотиви су непосредно везани за савршена тржишта роба и услуга и фактора производње и обухватају већину мотива наведених у групи стратешких и субјективних мотива инвестирања у иностранству. Овим улагањима мултинационалне компаније остварују неке од предности као што су економија обима, маркетинг и менаџмент искуства, финансијски потенцијал, технолошке предности, диференцирање производа итд.

2. ИНСТИТУЦИОНАЛНИ ОКВИРИ ЗА СДИ У СРБИЈИ

Да би једна земља била привлачна за СДИ потребно је да се испуни највећи део екстерних и интерних институционалних услова.

2.1. Екстерни институционални оквири

Испуњавање екстерних услова подразумева да су на одговарајући начин уређени односи са међународним институцијама и пословним окружењем. Када је у питању Србија након 2000. године ови услови су знатно побољшани. Регулисани су односи са међународним финансијским институцијама као што су Међународни монетарни фонд (*ММФ*), Међународна банка за обнову и развој (*ИБРД*), Мултилатерална агенција за гарантовање инвестиција (*МИГА*) итд. Успостављање односа са овим институцијама је својеврсна гаранција за стране инвеститоре да земља води прихватљиву економску политику. Ово тим пре што су ове институције значајни финансијери или гаранти за многе капиталне пројекте тако да њихово учешће подстиче мобилизацију и укључивање средстава из других извора на пројектном принципу.

2.2. Интерни институционални оквири

Интерни институционални оквири се, пре свега, односе на законске прописе који уређују ову материју. То се посебно односи на Закон о страним улагањима из 2003. године, али и на Закон о приватизацији из 2001. године, Закон о концесијама и друге пратеће законске прописе и уредбе. Усвојена решења у Закону о страним улагањима обезбеђују страним инвеститорима погодности приближне онима које нуде остале земље у транзицији и земље у непосредном окружењу. Овом законом регулишу се страна улагања у предузећа, осигуравајућа друштва, банке и финансијске организације, игре на срећу и слободне зоне.

Страни улагач се дефинише као страном правно лице са седиштем у иностранству, страном физичко лице или држављанин СЦГ са пребивалиштем односно боравком у иностранству дужим од годину дана. Облици страног улагања уређују се уговором о оснивању или уговором о улагању, односно одлуком о оснивању

која се закључује у писаној форми. Страном инвеститору може се уступити дозвола (концесија) за коришћење природног богатства и добра у општој употреби или за обављање делатности од општег интереса. Може му се одобрити и изградња, коришћење и трансфер одређених објеката, постројења или погона, а улог може бити у страном конвертибилној валути, стварима, хартијама од вредности, динарима или другим имовинским правима. Страни инвеститор је изједначен у правима и обавезама са домаћим правним и физичким лицима. Његов улог и имовина предузећа не могу бити предмет експропријације или других мера државе које имају једнако дејство. Он може несметано у конвертибилној валути да трансферише у иностранство сва финансијска и друга средства, добит, имовину која му припада, средства од продаје акција и допунских уплата.

Увоз ствари које представљају улог је слободан уколико су задовољени услови заштите животне средине. Сва опрема изузев путничких возила и аутомата за забаву и игре на срећу је ослобођена царина. Нису дозвољена страна улагања у производњу и промет оружја.

2.3. Обим и структура страних директних инвестиција у Србији

Крајем шездесетих година двадесетог века опочела су прва страна улагања у привреду Југославије и Србије. Све од деведесетих година, односно до почетка процеса приватизације предузећа са друштвеним капиталом, страна улагања су била у облику заједничких улагања и усмеравана су у пропульзивне гране прерађивачке индустрије. Најзначајнији инвестициони партнери била су предузећа из земаља Европске уније.

Паралелно са одвијањем процеса приватизације мењала се динамика и структура СДИ у СРЈ и Србији. Због околности изазваних распадом СФРЈ, а пре свега санкција УН дотадашњи традиционални партнери нису могли све до 1996. године да легално улажу капитал у нашу привреду. Поред тога, дошло је до значајног смањења броја и вредности уговора о СДИ у нашу земљу. У периоду од 1991. до 1995. године закључено је 1.038 уговора о страним улагањима чија је укупна вредност износила 1,051 милијарди DEM. Највећи број уговора односио се на

мешовита предузећа (67,2%), предузећа у власништву страних фирми (20,7%) и заједничка улагања (12,1%).

Након укидања санкција током 1996. и 1997. године регистровано је око 2.800 уговора о страним улагањима од преко 2,0 милијарди DEM, а и даље су предњачила улагања у мешовита предузећа и заједничка улагања уз незнатна улагања кроз процес приватизације. Тако да је скидање санкција довело до повећаног прилива, који је кулминирао у 1997. години, када је 49% “Телекома“ продато за 1.5 милијарди марака. У овом периоду највећи обим страних улагања забележен је у телекомуникацијама, производњи хране, металопрерађивачкој и хемијској индустрији.

Као последица забране инвестирања у СРЈ средином 1998. године дошло је до наглог погоршања привредног амбијента за СДИ и процеса приватизације у целини. Процес приватизације је фактички заустављен, а страни партнери су почели да се повлаче што је посебно погодило велике производне системе који су били носиоци сарадње са страним партнерима. Током НАТО бомбардовања СРЈ је практично била искључена из међународног тржишта роба, услуга, капитала и рада. Постепени повратак и укључивање у ове међународне токове отпочео је тек након промена 2000. године.

Од 2000. године је повећан прилив СДИ, али је он знатно нижи од очекиваног и неопходног за наш бржи опоравак. У 2001. прилив СДИ је износио свега 140 милиона долара. Значајнији прилив је остварен тек 2003. године, када је у Србију ушло скоро 1.4 милијарде долара. Због промене Владе и застоја у приватизацији, у 2004. , прилив СДИ је смањен, да би у 2005. години порастао на близу 1.5 милијарди долара. Скроман прилив СДИ је углавном оствариван продајом предузећа и банака, док су најквалитетније *greenfield* инвестиције скоро у потпуности изостале. У 2006. очекивао се рекордан прлив СДИ од преко 3.5 милијарди долара али, иако овакав резултат охрабрује, ово ипак није реална слика, јер су те године продати Мобтел, Војвођанска и Панонска банка.³

³ <http://www.nbs.yu/>

Односно за период од 2000. закључно са крајем 2008. године у Србији је остварен прилив СДИ у износу од 15.419 милиона USD.

Мерама економске политике потребно је и даље стимулирати прилив СДИ јер нема посебних разлога да њихови позитивни ефекти који се остварују у другим земљама у транзицији изостану у привреди Србије која такође има своје компаративне предности. Србија је за стране инвеститоре привлачна са становишта сва четири поменута мотива: ширења тржишта, природних ресурса, повећања ефикасности и развоја пословања страних улагача. Предности Србије се огледају у томе што има расположиву радну снагу, повољан географски положај односно близину и доступност појединих тржишта што омогућије пласман производа предузећа са страним капиталом, близина Европске Уније, постојећи трговински уговори, позитивна микро економска ситуација и технолошка знања и вештине.

Побољшање односа са међународним институцијама, даље спровођење реформи и приближавање Европској унији свакако ће подстицајно деловати на будући прилив СДИ. Економска политика (развојна) треба да подстиче повећање додајне вредности по запосленом, односно већу продуктивност која је услов за раст зарада без чега се не може постићи мотивација запослених за боље привређивање. Повећање конкурентности подразумева већу продуктивност која може да амортизује раст трошкова, јер неценовни фактори конкурентности као што су квалитет, дизајн, рокови, сервисне службе, атести и међународни стандарди нису довољни ако се повећаним обимом производње на датом нивоу конкурентних цена не могу смањити релативно високи трошкови.

На колико страних директних инвестиција (као много пожељнији извор за попуњу девизних резерви и покриће дефицита) Србија може да рачуна?⁴

Имајући у виду кризу која је све дубља, и оштрија и шира него што се претпостављало као и слабљење динара, извесно је да

⁴ Беговић Б., Економист, Београд, фебруар 2009.

ће многи инвеститори сачекати боља времена, посебно у оним гранама које су повезане са производњом трајних потрошних добара, попут аутомобила. Ово несумњиво није најбоља година за инвестиције а нарочито у области ауто-индустрије. Велики произвођачи аутомобила стратешки размишљају о могућностима реорганизације и прегруписавања, попут стварања везе „*Fiat*”– „*Krajsler*”, више него о ширењу производње. Ако Србија успе да исфинансира све што је потребно у овој години, ако остане стабилна, уз очекивано одмрзавање финансијских тржишта и на основу приватизације и других улагања, могла би да рачуна да ће се стране директне инвестиције 2010. године вратити на ниво из 2007. и 2008. годину. Уколико Србија не буде водила активне потезе на том плану, а под тим се подразумевају одлуке о приватизацији путем јавне продаје великих система попут Телекома „Србија”, мале су могућности да укупан прилив страних директних инвестиција достигне и 50 одсто просека последњих пет - шест година, који се креће од две до три милијарде долара.

3. ЗАКЉУЧАК

Поставља се питање какав је положај и какве су перспективе за прилив СДИ на подручју Србије. Могу да се наведу неколико аргумената у прилог томе да оне нису баш толико повољне како се то у последње време очекује:

1. Србија се у иностранству третира као подручје високог ратног ризика
2. Политички смо нестабилан простор
3. Није решен статус Србије у Уједињеним Нацијама, Светској Банци, СТО и EBRD
4. Нови повољнији трговински споразум са ЕУ
5. Штедња у Србији се не афирмише и учешће инвестиција у расподели ДП-а је ниска
6. Низак животни стандард становништва и мале шансе да се он у догледној будућности може знатније повећати
7. Учешће државног сектора, по природи неефикасног, је доминантно
8. Привреда Србије је врло неконкурентна

9. Изузетно високо учешће јавне потрошње у расподели ДП-а
10. Изузетно ниске девизне резерве земље
11. Символично присуство СДИ на подручју Србије
12. Србија је при самом дну ранг листе земаља по кредитном рејтингу
13. Закон о страним улагањима се мора унапредити
14. Врло низак углед Србије у страном пословном свету.

Поставља се питање како онда створити атрактиван инвестициони амбијент?

Србија је на узлазној линији страних инвеститора, што је добро јер су стране инвестиције најбољи генератор нових инвестиција. Добра друштвена предузећа су углавном продата, Србија је ту била у предности јер у окружењу није имала конкурената у приватизацији пошто су друге земље тај процес већ завршиле. Сада, када је ред дошао на *greenfield* инвестиције Србија мора да се такмичи и са околним земљама. Због тога је важно да се сви сегменти реформи синхронизовано развијају.

Оно што представља полазну базу за креирање атрактивног инвестиционог амбијента, а самим тим и привлачење већег износа СДИ, јесте свакако чињеница да се, на жалост, ради о још увек необрађеном тржишту, које као такво отвара широк простор различитим инвестиционим подухватима. Такође, ни величина није сасвим занемарљива, иако знатно губи на атрактивности уколико се узме у обзир куповна снага становништва. Ипак, кроз оживљавање привредне активности, али и кроз стварање интегралног балканског тржишта, ситуација би се и на овом плану знатно побољшала.

Предност би могла да представља и искусна и образована, али ипак још увек јефтина радна снага. Повољан географски и саобраћајни положај такође представља добру стартну основу. Он посебно добија на значају када се имају у виду алтернативни начини превоза, пре свега речни, с обзиром да је друмски саобраћај у Европи прилично оптерећен.

С обзиром на скромну полазну основу, могло би се закључити да се највећа предност Србије базира управо на

сопственим грешкама и искуству, као и на искуству и предузетим подстицајним мерама за креирање привлачног инвестиционог амбијента од стране осталих земаља у транзицији, које су се знатно пре нас укључиле у борбу за што већи прилив СДИ. Овде се пре свега мисли на земље као што су Пољска, Мађарска, Словенија и Естонија.

Да би Србија заиста постала атрактивна локација за СДИ и да би страни инвеститори почели много више да у њу улажу и свој капитал, потребно је учинити доста тога. Ту се пре свега мисли на очување политичке и економске стабилности, доношење нових системских закона по европским стандардима (између осталих и доношење Закона о страним улагањима којим би се гарантовала права страним улагачима), репрограмирање и делимичан отпис спољног дуга, као и на спровођењу једне знатно агресивније промоционе политике и стратегије.

У циљу стварања атрактивног инвестиционог окружења на првом месту треба успоставити и поштовати политичке слободе, односно успостављање политичке стабилности и стварање високо кредитних влада. Политички ризици у нашој земљи, су још увек врло високи. Ако се овоме додају и ниво корупције и степен криминала, можемо се сврстати у шире дефинисане политичке ризике, добићемо право стање нивоа политичке стабилности наше земље.

Репрограмирање и делимичан отпис спољног дуга и укључивање Србије у међународне финансијске институције био би следећи важан корак ка стварању атрактивног инвестиционог окружења за стране инвестиције.

У циљу привлачења СДИ потребно је спроводити и знатно агресивнију стратегију промовисања Србије као атрактивне локације за СДИ, а самим тим обезбедити више људских ресурса и буџетских средстава у ту сврху. У краћем временском периоду акценат би био на побољшању и подизању нивоа услуга потенцијалним страним инвеститорима посебно када нас посећују први пут, као и олакшавање и либерализација различитих административних процедура и сл. На средњи рок активности би се кретале у правцу креирања имиџа Србије као атрактивне локације за СДИ, што ће у сваком случају захтевати

правилне и редовне контакте са страним банкама, професионалним консултантима и представницима страних земаља у Србији.

Имајући у виду стање наше привреде, долази се до више него јасног закључка да би значајно средство њеног опоравка и даљег развоја представљао страни капитал. Овакав закључак сам по себи, даље, намеће потребу за што бржим отклањањем постојећих баријера и ограничења, које Србија намеће страним инвеститорима.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бубања-Видас М.**, Савремене тенденције страних директних инвестиција са посебним освртом на земље централне и источне Европе, Институт економских наука, Београд, 2000.
2. **Ћировић М.**, СДИ: Страна улагања – пословно право – аналитички приступ, Економски факултет, Нови Сад, 2000.
3. **Кокеза Г.**, Трансфер технологије као компонента развојне стратегије предузећа, Докторска дисертација, Економски факултет, Београд, 1996.
4. **Мандал Ш.**, Технолошки развој и политика, Економски факултет, Београд, 2004.
5. **Мандал Ш.**, Управљање истраживањем и развојем и трансфером технологије, Привредна академија, Нови Сад, 2004.
6. **Покрајац С.**, Транзиција и технологија, Тору, Београд, 2001.
7. **Стајић М.**, Најкраћи развојни пут, Институт економских наука, Београд, 2006.
8. **Васиљевић В.**, Научни и технолошки прогрес, Економски факултет, Београд, 1997.
9. Уредба Владе Републике Србије о условима и начину привлачења страних директних инвестиција („Сл. Гласник РС“, бр. 34/2010.)
10. Уредба о допунама Уредбе Владе Републике Србије о условима и начину привлачења страних директних инвестиција („Сл. Гласник РС“, бр. 41/2010.)

11. Агенција за страна улагања и промоцију извоза
<http://www.siepa.sr.gov.rs>
12. Народна банка Србије <http://www.nbs.rs>

